

В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глушук, Т.М. Драган,  
О.В. Сенокосова, Д.Г. Макарук, С.В. Потапов

# **Санация предприятия в условиях кризиса**

Под общей редакцией антикризисного управляющего,  
кандидата экономических наук, доцента В.С. Кивачука

Брест 2005

УДК 658.14.012.12-2

ББК 65.290

К 38

Печатается по решению Совета учреждения образования «Брестский государственный технический университет»

Рецензенты: В.И. Герасимчук, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и организации производства Национального технического университета Украины «КПИ»;  
В.И. Стражев, доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного экономического университета.

***В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глуцук, Т.М. Драган,  
О.В. Сенокосова, Д.Г. Макарук, С.В. Потапов.***

*Под общей редакцией В.С.Кивачука*

**К38 Санация предприятия в условиях кризиса. Монография./ -**  
Брест БГТУ, – 620 с.

**ISBN 985-6584-90-6**

В монографии рассматриваются основы теории и практики санации предприятия, находящегося в условиях кризиса. Изложены теоретические основы прогнозирования необходимости и возможности проведения санации. Предложены варианты реорганизационных процедур в процессе санации и досудебного оздоровления. Рекомендованы методы санации предприятий в условиях ограниченности инвестиций. Разработаны приемы применения гибкого бюджетирования в деятельности предприятия при его оздоровлении. Отражены бухгалтерские аспекты санационных преобразований и ликвидационных процедур.

Для научных работников, антикризисных управляющих, судей хозяйственных судов, руководителей коммерческих организаций, аспирантов, студентов ВУЗов.

Все права на данное издание защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

УДК 658.14.012.12-2

ББК 65.290

**ISBN 985-6584-90-6**

© Коллектив авторов, 2005

© Издательство БГТУ, 2005

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>СОДЕРЖАНИЕ</b> .....	<b>3</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>7</b>
<b>РАЗДЕЛ 1</b>	
<b>ОСНОВЫ ТЕОРИИ САНАЦИИ</b> .....	<b>21</b>
<b>ГЛАВА 1 Основы теории кризиса и санации</b> .....	<b>22</b>
1.1. Экономический кризис и его роль в жизнедеятельности предприятия .....	23
1.2. Санация как форма оздоровления бизнеса и ее место в жизненном цикле предприятия .....	42
1.3. Установление причин банкротства предприятия.....	55
<b>ГЛАВА 2 Теоретические основы прогнозирования необходимости и возможности санации</b> .....	<b>78</b>
2.1. Основы теории анализа состояния предприятия на основе сопоставления экономических, юридических и социальных факторов .....	79
2.2. Бухгалтерский учет как информационная система при экономическом анализе банкротства .....	105
2.3. Принципы формирования информационной базы экономического анализа в условиях банкротства.....	116
2.4. Методологические основы экономического анализа при банкротстве ..	127
2.5. Методика трансформации бухгалтерской информации при оценке возможности введения санации .....	147
2.6. Анализ финансового состояния индивидуального предпринимателя и фермерского хозяйства .....	171
2.7. Основы теории платежеспособности при экономическом анализе предприятий, находящихся в условиях санации .....	182
2.8. Системы управления затратами на предприятии в условиях нестабильности окружающей среды .....	193
<b>ЛИТЕРАТУРА К РАЗДЕЛУ 1</b> .....	<b>208</b>
<b>РАЗДЕЛ 2</b>	
<b>РЕОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ</b> .....	<b>215</b>
<b>ГЛАВА 3 Методика оценки инвестиционной привлекательности объекта санации</b> .....	<b>216</b>
3.1. Инвестиционная емкость санлируемого предприятия .....	217
3.2. Факторы инвестиционной привлекательности в условиях санации .....	231
3.3. Рейтинговая система оценки инвестиционной привлекательности санлируемой организации.....	237

<b>ГЛАВА 4 Методы санации предприятий в условиях ограниченности инвестиций.....</b>	<b>252</b>
4.1. Модификация алгоритмов оценки эффективности инвестиционных вложений с учетом фрагментарных санационных инвестиций.....	253
4.2. Методы и алгоритмы санации предприятий в условиях ограниченности инвестиций на примере градообразующей организации .....	260
<b>ГЛАВА 5 Теоретические и методические основы бюджетирования в деятельности предприятия.....</b>	<b>281</b>
5.1. Исторические предпосылки возникновения бюджетирования .....	282
5.2. Гибкое бюджетирование в системе управления предприятием .....	296
5.3. Необходимость бюджетирования при санации предприятия.....	302
<b>ГЛАВА 6 Методика гибкого бюджетирования .....</b>	<b>314</b>
6.1. Информационное обеспечение бюджетирования .....	315
6.2. Разработка проекта бюджетной программы в динамических условиях .....	318
6.3. Бюджетирование в условиях неопределенности .....	346
6.4. Гибкое бюджетирование как система аналитических циклов в процессе санации .....	353
6.5. Бюджетный контроль в процессе санации предприятия .....	354
<b>ГЛАВА 7 Методика санационных преобразований .....</b>	<b>358</b>
7.1. Инвентаризация имущественных активов предприятия должника.....	359
7.2. Цель и методологические основы расчета чистых активов .....	366
7.3. Оценка действующего предприятия .....	374
7.4. Выделение неотложных платежей.....	376
<b>ГЛАВА 8 Реорганизация сельскохозяйственных предприятий в процессе санации .....</b>	<b>380</b>
8.1. Исторические формы организации и развития сельскохозяйственного производства .....	381
8.2. Основы теории индивидуального вклада в имущество. ограничения и их оформление.....	385
8.3. Расчёт вкладов в уставный капитал колхоза при его создании .....	387
8.4. Разработка справочника должностей и приведенных тарифных ставок.....	389
8.5.Расчет индивидуальной доли работника.....	390
8.6. Алгоритм расчёта доли работника.....	392
8.7. Сертификат (карточка) пая в процессе санации и при выделении доли.....	393
8.8.Санация и досудебное оздоровление организации должника в сельском хозяйстве .....	394
8.9. Реструктуризация и реорганизация должника в процессе санации и досудебного оздоровления .....	398
<b>ЛИТЕРАТУРА К РАЗДЕЛУ 2.....</b>	<b>404</b>
<b>РАЗДЕЛ 3</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ САНАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....</b>	<b>407</b>
<b>ГЛАВА 9 Особенности бухгалтерского учета и калькулирования в условиях кризиса (санации).....</b>	<b>408</b>
9.1. Влияние экономического кризиса на методологию бухгалтерского учета.....	409

9.2. Инструменты управления затратами организации при судебной санации .....	416
9.3. Особенности бухгалтерского учета расчетов с кредиторами в процессе санации предприятия .....	424
9.4. Методики калькулирования себестоимости на промышленном предприятии в период проведения санации .....	446
9.5. Особенности применения учетной политики в санационный период .....	454
9.6. Особенности бухгалтерского учета совместной деятельности .....	465
<b>ГЛАВА 10 Бухгалтерский механизм составления нулевых балансовых отчетов при проведении санации .....</b>	<b>506</b>
10.1. Методы оценки стоимости предприятия для целей принятия управленческих решений. понятие нулевого балансового отчета .....	507
10.2. Бухгалтерский механизм составления нулевого бухгалтерского отчета .....	513
10.3. Методики составления нулевых бухгалтерских отчетов на разных стадиях деятельности предприятия .....	523
10.4. Методы оценки реальной (справедливой) стоимости активов и пассивов баланса для составления нулевых балансовых отчетов .....	529
<b>ГЛАВА 11 Бухгалтерский учет ликвидационных процедур и методика составления ликвидационного баланса .....</b>	<b>539</b>
11.1. Необходимость ликвидации при санации .....	540
11.2. Выявление кредиторов ликвидируемого юридического лица .....	546
11.3. Составление промежуточного ликвидационного баланса .....	549
11.4. Требования к составлению промежуточного ликвидационного баланса .....	556
11.5. Алгоритм составления промежуточного ликвидационного баланса .....	557
11.6. Продажа имущества ликвидируемого юридического лица .....	559
11.7. Расходы, связанные с ликвидацией юридического лица .....	562
11.8. Составление ликвидационного баланса .....	564
11.9. Требования к составлению ликвидационного баланса .....	567
<b>ЛИТЕРАТУРА К РАЗДЕЛУ 3 .....</b>	<b>580</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>584</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>585</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....</b>	<b>586</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2 .....</b>	<b>587</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 3 .....</b>	<b>588</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 4 .....</b>	<b>591</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 5 .....</b>	<b>594</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 6 .....</b>	<b>598</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 7 .....</b>	<b>600</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 8 .....</b>	<b>601</b>

СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 9</b> .....	602
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 10</b> .....	603
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 11</b> .....	607
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 12</b> .....	608
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 13</b> .....	609
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 14</b> .....	612
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 15</b> .....	613
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 16</b> .....	616

# ВВЕДЕНИЕ

За последние годы отдельные предприятия в Республике Беларусь, Российской Федерации, Украине, других странах бывшего СССР оказались на грани банкротства. К данным предприятиям можно отнести акционерные общества и кооперативы, созданные на основе государственных предприятий и колхозов, в которых влияние государства на их деятельность является определяющим. В действующей ситуации основную опасность представляют не сами предприятия-должники. Они длительный период работают в условиях кризиса, имеют низкое влияние на рынок, и продукция, выпускаемая ими, чаще всего, не является определяющей как для общества, так и для потребителей.

Главную опасность представляют возможные последствия от списания сумм кредиторской задолженности при признании их банкротами, которые могут привести к банкротству другие субъекты хозяйствования и банки. С другой стороны, ликвидация банкрота приведет к росту безработицы и негативным социальным последствиям. Особенно остро стоит вопрос банкротства по градообразующим предприятиям, а к таким, кроме отдельных крупных промышленных предприятий, могут быть отнесены многие сельскохозяйственные предприятия, действующие в настоящее время как акционерные общества или сельскохозяйственные производственные кооперативы (созданные на базе преобразованных колхозов и совхозов), являющиеся единственным предприятием во многих селах.

Выявить заблаговременно неблагополучное предприятие в настоящее время весьма непросто. Значительная часть кредиторской задолженности не отражается в финансовой отчетности. Вполне благополучное предприятие может оказаться при серьезном изучении не в состоянии погасить свои финансовые обязательства, накапливая задолженность и создавая основу для банкротства других.

В рамках государства своевременное выявление и локализация предприятий, находящихся на грани банкротства, является конституционной обязанностью. Конституции Российской Федерации и Республики Беларусь и других стран предусматривают, что собственность, приобретенная законным способом, защищается государством. Исходя из этого, собственность предприятия-кредитора или граждан (в форме денежных средств, имущества, других ценностей), переданная предприятию-должнику, должна быть оплачена в соответствии с условиями договора.

Как общественность и государство может узнать о необходимости защиты кредиторов и трудового коллектива? Возникает ситуация, когда для того, чтобы государству при помощи суда включиться в защиту конституционных прав кредиторов и трудового коллектива, необходимо, чтобы исходно уже был факт недостаточности средств и неплатежеспособности. Причем недостаточность средств должна быть отражена в бухгалтерских данных.

В этой связи возрастает роль проведения анализа финансового состояния предприятия-должника. Она состоит в том, чтобы на основе специальных знаний и приемов анализа доказать, что имеется реальная опасность банкротства предприятия еще до того момента, когда показатели банкротства будут зафиксированы в финансовой отчетности. Это позволит заблаговременно принять меры по защите бизнеса.

Введение в действие нового Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» в Республике Беларусь с февраля 2001 года (весьма близкого по содержанию с аналогичным Законом Российской Федерации), формирует законодательную базу под процедуры банкротства (далее – Закон). Вместе с тем возрастает роль анализа экономического состояния предприятия-должника на всех этапах банкротства.

Рассматривая определение банкротства в Законе «Экономическая несостоятельность (банкротство)–неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом в соответствии с настоящим Законом или правомерно объявленная должником в соответствии с требованиями настоящего Закона (далее–банкротство)», мы не можем однозначно с ним согласиться.

Считаем, что банкротство имеет две трактовки. Первая–это состояние предприятия должника, признаками которого является устойчивая неплатежеспособность, признанная судом. Это изложено в трактовке Закона. Но состояние – это моментная категория. Неплатежеспособность, имеющая устойчивый характер, может быть в любой момент изменена в связи с изменением как внутренних, так и внешних финансовых обстоятельств. Реализация высоколиквидных активов и получение денег на счет должника может сразу прервать ситуацию неплатежеспособности. Получение внешних кредитов, займов, реструктуризация задолженности также может привести к аналогичным последствиям. Но все эти меры (реализация активов, привлечение внешних капиталов и др.) предполагают наличие действий, то есть фактически переводят категорию банкротства из состояния в процесс.

По мнению автора, более правильным является признание банкротства **процессом** урегулирования взаимоотношений между должником и кредитором.

Рассматривая категорию «банкротство», мы в общем случае можем дать следующее определение. **Банкротство – это процесс урегулирования взаимоотношений между должником и кредитором, осуществляемый по согласию сторон либо по решению суда.** Рассмотрим это определение подробнее.

Процесс подразумевает, что само урегулирование взаимоотношений имеет определенную продолжительность. Его продолжительность может колебаться от времени, необходимого для оплаты долгов, когда находят средства для погашения задолженности, до нескольких лет, когда решением суда вводится санация или ликвидационное производство с распродажей имущества. Но в любом случае процесс банкротства имеет временные границы.

Независимо от результата урегулирования взаимоотношений – полное (частичное) погашение долгов или отказ в удовлетворении претензий в связи с недостаточностью имущества – в итоге суд «прощает» обе стороны. Должник становится свободным от долгов, кредитор – считается удовлетворенным.

Общая сумма удовлетворения требований кредитора состоит из двух частей – денежной (или имущественной), полученной в качестве возмещения задолженности (экономический аспект банкротства), и нематериальное возмещение в форме признания должника банкротом (юридический аспект банкротства). Теоретически кредитор может в соответствии с решением суда оприходовать в учете нематериальные пассивы – акт о признании должника поверженным – и постепенно списывать его стоимость на убытки. Однако на практике применяется более прагматический вариант – одноразовое отнесение невзысканной задолженности на убытки.

Основу взаимоотношений между должником и кредитором составляют обязательства. Классически есть три источника возникновения обязательств: закон, договор и деликт.<sup>1</sup> В анализе все эти обязательства можно свести к договорной, обязательной основе.

Закон – это договор субъекта хозяйствования или гражданина с государством о том, что государство берет на себя оказание предпринимателю определенных услуг – по обеспечению безопасности, гарантии прав и свобод, социальное обеспечение, образование, медицинское обеспечение и др., – предприниматель оплачивает налоги и другие платежи, определенные законодательством. Несвоевременная оплата налогов приводит к возникновению обязательств организации перед бюджетом в форме неуплаченных налогов, финансовых санкций или уголовной ответственности.

Деликт может быть представлен как обязательство предприятия перед работником или другим предприятием, возникшим в связи с нанесением последним вреда. Данный вред может возникнуть в связи с нарушением трудового договора по обеспечению безопасных условий труда, в результате чего работник получил на производстве травму или погиб, при нарушении условий выполнения договоров с поставщиками и покупателями, при нарушении экологических норм и нанесении ущерба государству и др.

Анализируя сущность обязательств, мы в каждом виде выделяем общие черты (существенные стороны) и видим, что все они могут быть приведены путем итерации к классическому договору купли-продажи.

Мы вплотную пришли к разрешению проблемы, кого же можно считать кредитором по отношению к предприятию-должнику. Исследование этой про-

<sup>1</sup> Деликт – обязательства по возмещению вреда.

блемы мы находим в трудах Луки Пачоли: «Нельзя считать никого верителем, при известных условиях, без его согласия» [68]. Веритель – лицо, которое верит предприятию при предоставлении кредита, поставке материалов, услуг или других ценностей с последующей оплатой. В нашем понимании – это кредитор. Аналогично трактуется и ситуация с дебиторами: «Нельзя никого считать должником без его ведома, даже если бы это показалось целесообразным» [68, с.149].

Анализируя данные определения с пятисотлетней историей, мы видим, что отнесение субъектов хозяйствования или физических лиц к категории дебиторов и кредиторов может быть произведено только с согласия сторон, так как любые финансовые обязательства для одной стороны являются дебетовыми, для другой стороны – кредитовыми. В случае отсутствия согласия двух сторон, решение по признанию обязательств может принять суд.

Учитывая изложенное, мы можем сделать вывод, что процедура банкротства может завершиться мировым соглашением между сторонами даже в том случае, если суммы взаимных обязательств не эквивалентны. Разница может быть урегулирована путем неформальных соглашений или уступок–уход с определенного рынка, прекращение выпуска конкретного вида продукции, передача прав и др.

В случае недостижения мирового соглашения урегулирование происходит в судебном порядке. В случае мирового соглашения потери пострадавшей стороны списываются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, при судебном решении – на убытки. Судебное разбирательство может быть инструментом решения поставленных целей одной из сторон или несколькими сторонами.

Любое действие человека имеет свою конкретную цель или группу целей. Осуществляя разработку проекта санации предприятия-должника, управляющий должен четко представлять цели своей деятельности и задачи, стоящие перед ним. Антикризисный управляющий действует от имени предприятия-должника, но его цели могут определять различные стороны в деле о банкротстве.

В случае инициирования дела о банкротстве самим субъектом хозяйствования, главной целью определяется спасение (сохранение) предприятия в ущерб кредиторам, а в ряде случаев и государству. По крайней мере, в краткосрочном периоде.

При возбуждении конкурсного производства по инициативе кредиторов и назначении управляющего комитетом кредиторов главная цель – полное или максимально возможное погашение задолженности перед кредиторами. Пострадавшей стороной при этом может оказаться трудовой коллектив, государство, собственники.

Государственные органы, проявившие инициативу по банкротству предприятия, ставят цель приведения деятельности должника в соответствие с действующими законодательными и подзаконными актами, а также урегулирования взаимоотношений с бюджетом. В ряде случаев государство ставит своей целью сохранение градообразующего предприятия.

Что лучше – признать предприятие банкротом и ликвидировать или сохранить, вкладывая дополнительные средства в оздоровление? В условиях рыночных отношений, по мнению автора, наиболее приемлемый вариант – ликвидация. В ситуации, сложившейся в результате развала бывшего СССР, когда оздоровление требуется многим предприятиям, оправдана санация. Причиной этого является тот факт, что главными причинами возможного банкротства для предприятий в переходной период являются внешние условия, которые не может обеспечить государство. Несовершенная законодательная база, высокая инфляция, недостатки в финансово-денежной системе, неподготовленный государственный аппарат к работе с предприятием – эти и другие факторы приводят к вынужденному банкротству.

В этой части интересен исторический пример, возникший во время второй мировой войны при установке зениток на торговых судах союзников в Атлантике. Из 25 вражеских самолетов сбивался один. Это не окупало затраты по установке орудий и содержанию орудийных расчетов. Затраты союзников по установке орудий были значительно больше, чем потери атакующих. Но после установок зениток потопляемость судов уменьшилась в 2,5 раза. Что важнее – нанести максимальный ущерб врагу или сохранить свой материальный, технический и финансовый потенциал, чтобы в последствии победить?

Ясно, что сохранение основных факторов производства – производственный потенциал, квалифицированных рабочих и инженерные кадры для будущего подъема – наиболее приоритетная задача. Рассматривая банкротство с позиции процесса, мы даем право на жизнь такой процедуре банкротства, как санация.

Какую цель ставят перед антикризисным управляющим стороны, участвующие в деле? Удовлетворить претензии кредиторов или спасти предприятие? Без сомнения, лучший вариант – успешно реализовать две эти цели. Но в действительности такой вариант если и возможен, то он разорван определенным временным интервалом. Вначале при этом происходит спасение бизнеса, почти всегда с дополнительными инвестициями, и только на основе полученной дополнительной прибыли производится расчет с кредиторами. Такой вариант реализации целей имеет законодательный срок до 18 месяцев, а в ряде случаев и более продолжительный период. Кредиторов это не устраивает, так как каждый из них может за этот период в связи с потерей платежеспособности стать банкротом. Да и задолженность за такой период в связи с инфляцией может потерять свое значение.

В такой ситуации все варианты плохие. Суду, кредиторам и управляющему, приходится из имеющихся вариантов урегулирования взаимоотношений между предприятием-должником и кредиторами выбирать такой, при котором совокупные (консолидированные) потери будут минимальными. Однако минимальные совокупные потери не могут удовлетворить все стороны процесса. При такой ситуации материальные и моральные потери конкретных кредиторов могут существенно отличаться. Мы логически приходим к выводу, что при при-

нятия решения возникает математическая задача по оптимизации при имеющихся ограничениях.

Разрешением этих задач по минимизации совокупных потерь при банкротстве в различное время занимался ряд выдающихся ученых как в области математики, так и в экономике.

В первую очередь, необходимо выделить ведущих математиков, которые сформировали применение экономико-математических методов в решении таких задач. Во Франции Франсуа Кэнэ предпринял одну из первых попыток экономико-математического моделирования механизма движения финансов. Кэнэ применил идею кровообращения человека к кругообороту экономических отношений.

Используя таблицы Кэнэ, Карл Маркс использовал алгебраические формулы и мечтал «вывести главные законы кризисов».

В 20-е годы в СССР Струмилин С.Г. сформулировал идею о составлении плана как результата решения оптимизационной задачи. Одновременно с ним Базаров В.А. выделил требования к плану. Плавное изменение показателей плана, согласованность элементов системы, кратчайший путь к цели позволили создать первый годовой план России 1925 года.

Нельзя не отметить в этом ряду нашего соотечественника, американского экономиста, лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева, автора экономико-математической модели «затраты-выпуск» для изучения межотраслевых связей.

Большое значение в решение задач такого типа внесли Н. Винер, Р. Белломан, С. Джонсон, Л.В. Кантарович, Данциг Дж., М. Вуд и другие. В этот период (40-50 годы) в экономике СССР считалось крупной методологической ошибкой применять экономико-математические методы, а также электронно-вычислительные машины. Плановой экономике не нужен был точный расчет, он в ряде случаев шел вразрез с идеологической установкой, опровергал её.

Специальные исследования по применению количественных математических методов рассмотрены в работе Ричарда Томаса [72, с.432]. Им предложены методики применения количественного анализа с использованием экономических массивов информации. Изложенные методы с успехом могут быть применены при финансовом анализе предприятий-банкротов.

Оценка финансового состояния коммерческой организации на предмет банкротства с применением математических методов в странах с рыночной экономикой началась сравнительно недавно. В этом ряду необходимо отметить работы Эдварда Альтмана. Используя методы дискриминантного анализа, он в 1968 году впервые в экономической науке вывел формулу для прогнозирования банкротства корпорации. Дальнейшее совершенствование методики и обследованного массива информации, позволили ему в 1983 году усовершенствовать формулу Z-счета и получить модифицированный вариант для компаний, акции которых не котируются на фондовой бирже [80].

В Великобритании в 1972 году Роман Лис предложил свой вариант расчета Z-счета. Таффлер в 1977 году ввел еще один вариант расчета для прогнозирования возможного банкротства. Их последователем выступил Джон Аргенти,

который разработал метод А-счета, основанный на экспертной оценке деятельности организации по балльной схеме.

Как показывают исследования, применения методик данных авторов к действительности Российской Федерации и Республики Беларусь, они не могут быть применены без существенных ограничений. Главное из них состоит в том, что все авторы использовали финансовую отчетность, разработанную на основе международных стандартов финансовой отчетности. Существенное отличие от системы учета в нашем государстве не позволяет сопоставлять их результаты. И Альтман, и другие исследователи имели возможность исследовать большие массивы информации (400-800 предприятий, ставших банкротами) за ряд лет до банкротства. Эта информация являлась доступной и сопоставимой. Наши исследователи только накапливают такие данные.

Большая работа по исследованию методов управления затратами на предприятии проведена американскими экономистами Джей К. Шим. и Джоэл Г. Сигел [102]. Они обосновали варианты формирования себестоимости продукции и услуг, показали пути принятия оптимальных решений при управлении коммерческой организацией. И несмотря на то, что они не исследуют непосредственно процесс банкротства, их методика управления затратами и методология анализа затрат является весьма полезной при разработке проектов санации и поиске резервов.

В проведении анализа финансового состояния при банкротстве организации большую роль играют специалисты в области аудита. Механизм выявления фиктивного (ложного) и преднамеренного банкротства, выявления неправомερных действий менеджеров различного уровня возможен с использованием инструментария профессиональных аудиторов и бухгалтеров. В этой части большую практическую ценность представляет работа известного в США специалиста в области теории и практики аудита Джека К. Робертсона «Аудит»[73]. В рамках антикризисного управления работа дает детальную схему контроля за дебиторской задолженностью, схемы выявления нарушений на различных этапах производственного цикла. Нарушения в ведении бухгалтерского учета могут привести как к искажению финансовой отчетности, так и создать условия для возможного банкротства. К сожалению (для наших стран), общая схема учета основана на использовании международных стандартов финансового учета GAAB.

Важные исследования методологии информационного обеспечения аналитических процедур проведены в работе американских авторов Г.Мюллера и других [46]. В своей работе они рассматривают такие важные аспекты, как учет в условиях инфляции, оценка деятельности мультинациональных корпораций, трансвертные цены и другие. Внешние факторы по отношению к предприятию-должнику могут оказывать как положительное воздействие, так и приводить к его банкротству. Авторы, учитывая расширение бизнеса коммерческой организации на несколько стран, формируют основу анализа совместных и транснациональных корпораций, принципы консолидации баланса, введение поправок на различные уровни инфляции и курсы валют. Это весьма важно при анализе

ситуации банкротства организации, являющейся совместным или иностранным субъектом хозяйствования.

Важный математический аппарат для проведения финансового анализа в условиях неопределённости, а именно таким является вариант анализа при банкротстве организации, предложил испанский экономист А.М. Хил Лафуенте [94]. Предложенный математический аппарат для оценки в условиях кризиса финансовых индексов, анализ экономического риска, оценка стоимости капитала предприятия, являются мощным средством при анализе банкротства и разработки проектов санации.

Классическое исследование финансов предприятия проведено в работе известных американских исследователей Ченг Ф.Ли, Джозеф И. Финнерти [96]. Ими рассмотрены теоретические и практические основы слияния и разделения предприятий. Предложена классификация и методы слияний. Проведен анализ выгод и потерь при слиянии и дроблении предприятий в ситуации кризиса и банкротства. Исследование является весьма полезным при разработке вариантов проектов санации предприятия-банкрота.

Экономика предприятия на различных стадиях жизненного цикла рассмотрена в фундаментальном труде немецких авторов [8]. Германские экономисты Ф.К.Беа, Э.Дихтл и М.Швайтцер наряду с другими этапами деятельности предприятия исследуют проблемы создания, санации и ликвидации. Определение санации в данном издании – это все мероприятия, которые представляются подходящими для того, чтобы избавить предприятие, находящееся в бедственном положении (путем восстановления его платежеспособности и прибыльности), от грозящего банкротства [11, с.209]. Оригинальным в данной трактовке является то, что санация – это любые мероприятия, приносящие положительный результат. Отсюда вывод – санация, в трактовке немецких специалистов – наиболее общая категория, которая включает в себя все действия руководства предприятия или внешнего (антикризисного) управляющего. Вводятся понятия и даются определения видов ликвидности: товарная ликвидность, заемная ликвидность, будущая ликвидность, ожидаемая ликвидность.

Исследование проблем управления фирмой в стандартных условиях и неопределенности рассматриваются в учебнике Сно К.К. [79].

Автор рассматривает целый комплекс экономических методов в управлении организацией, которые используются в ситуации банкротства. К ним необходимо отнести выработку решения в условиях риска и неопределенности, формирование бюджетов и расчет безубыточности.

Оптимизация деятельности компании рассмотрена в работе американского экономиста Майкла Р. Байе [8]. В его работе в рамках оптимизации отражены такие вопросы, как варианты приобретения ресурсов, изучение эффективности использования рабочей силы, механизм приведения численности работников к необходимому.

Особую значимость для анализа и прогнозирования состояния предприятия на предмет банкротства и проведения санации представляет руководство по санации немецких авторов [106]. Данная книга написана на основе большого

опыта, имеющегося в Германии по проведению санации предприятий Восточной Германии после их объединения. В теоретическом плане она может быть использована при проведении санации в наших странах. Однако условия проведения оздоровления, рассмотренные в книге, возможности внешнего финансирования, экономическая среда не сопоставимы с ситуацией в Республике Беларусь.

Можно считать классическими перечень причин банкротства организации, разработанной немецкими авторами:

- ошибки в менеджменте;
- недостаток собственного капитала;
- сокращение оборота;
- увеличение процентов по кредитам;
- рост издержек на персонал;
- просчеты в учете и планировании;
- недостаток информации;
- внутренние причины;
- чрезмерные запасы на складе;
- отсутствие или запоздалые инвестиции в основной капитал предприятия.

Эти десять причин характерны для ситуации банкротства предприятий как в Германии, так и в других странах. Если мы добавим свои «родные» причины, получим перечень, который можем оставить открытым для последователей:

- инфляция;
- отсутствие стабильности в налоговой системе и законодательстве;
- отсутствие рынка ценных бумаг;
- нестабильность валютно-денежной системы.

Математические модели антикризисного управления в условиях банкротства разработаны Глуховым В.В., Медниковым М.Д., Коробко С.Б. [19]. Они разработали математическую модель оптимизации параметров при реорганизации предприятия-должника, модель стратегии развития предприятия. Отмечая положительно постановку проблемы и ее разрешение на математическом уровне, нельзя согласиться с информационной стороной задачи. Авторами не учитывается, что информация, полученная для выполнения математического расчета, полученная из финансовой отчетности, может по своей природе (в соответствии с международными принципами финансового учета) быть недостоверной на дату использования. Нет поправок на условные и скрытые затраты и обязательства, не учитывается влияние инфляции на результаты и прогнозные расчеты.

Большой вклад в развитие теории и практики анализа финансового состояния при банкротстве внесли ученые экономисты Российской Федерации.

В числе ведущих авторов-аналитиков хочу выделить Анатолия Даниловича Шеремета. Целый ряд научных работ за последние 40 лет исследуют и совершенствуют методику финансового анализа. Одной из последних является работа по методике финансового анализа, написанная в соавторстве с

Р.С.Сайфулиным и Е.В.Негашевым [99]. В методическом плане она позволяет построить целостную систему анализа предприятия, находящегося в любой ситуации. Рассмотрены особенности анализа в условиях инфляции. Авторы рассчитывают величину необходимого прироста собственного капитала при инфляционных процессах. Этим дается основа для установления ограничений по плановой прибыли для обеспечения простого воспроизводства, а также условий для недопущения снижения капитала коммерческой организации. Однако авторы останавливаются на полпути к расчету (при выполнении анализа) вымывания капитала предприятия-банкрота. Этим была бы определена численно главная причина банкротства.

Учебник М.И.Баканова и А.Д. Шеремета по теории экономического анализа [9] позволяет осуществить методическую разработку анализа организации. Однако в формулах расчетов не введены поправки на скрытые финансовые обязательства, что в ситуации банкротства является важным.

Место аудита в анализе финансового состояния рассмотрено в учебнике «Аудит» [101]. Методология проведения аудита весьма полезна при экспертизе финансового состояния должника, при обосновании законности требований кредиторов в процессе конкурсного производства. К сожалению, авторы не нашли необходимым определить место аудита при проведении банкротства и санации, хотя такая взаимосвязь объективно имеется. Её основой является общность целей: и аудит и санация стоят на защите права собственности (как со стороны дебитора так и со стороны кредитора).

Вопросам обоснования финансовой стратегии посвящена работа М.В.Радзиевского [70]. Основные задачи, которые ставит перед собой автор – разработка инвестиционного проекта. Однако ситуация инвестирования при реорганизации или санации предприятия автором не рассматривается.

Одним из немногих официальных методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций) является разработка российского правительства [41]. Данный документ носит рекомендательный характер, предназначен для оказания помощи руководителям государственных унитарных предприятий и иных коммерческих организаций по совершенствованию производства. Методология, в случае ее доработки, могла бы быть применена для предприятий, находящихся в ситуации банкротства.

Методология проведения аудиторских проверок, изложенная в Энциклопедии общего аудита [105], может быть использована для проведения аналитических процедур банкротства. Особенно важно в этой части использование методик аудита для выявления фиктивного (ложного), преднамеренного банкротства и злоупотреблений руководством предприятия-должника. Фундаментальное издание не рассматривает проблемы банкротства, хотя проблемы возможного банкротства входят в сферу аудита.

Одна из лучших работ по антикризисному управлению, как учебник и практическое пособие – работа авторского коллектива под редакцией Э.М.Короткова [5]. В данной работе имеются все основные направления антикризисного управления кроме анализа финансового состояния, по признанию организации бан-

кромом. Переход организации от состояния кризиса (очень подробно и обоснованно рассмотренном) до ситуации банкротства, признанного судом, не проходит через стадию финансового анализа.

В работе А.Н. Богатко [16] изложены теоретические и методологические основы анализа экономического состояния хозяйствующего субъекта. Автор вводит категорию «фаза хозяйствующего субъекта» и проводит анализ деятельности предприятия, исходя из трактовки, что фазой является состояние динамического равновесия организации [16]. Анализ фазы хозяйствующего субъекта, по мнению автора, основывается на фундаментальных и эмпирических основах природы стоимости, математическом анализе функций, а также на методах учета производства и калькулирования себестоимости продукции и методах аудита. К сожалению, данный метод анализа не применен автором к анализу конкретных целевых установок – анализу инвестиционного проекта или анализу ситуации банкротства.

Работа Л.С. Бляхмана [15] направлена на изучение проблем антикризисного менеджмента. Большое внимание уделено реструктуризации предприятия, находящегося в ситуации кризиса.

Теорию и практику проведения инвентаризации рассматривает в своей работе Е.В. Орлова [62]. В работе детально рассмотрен порядок инвентаризации в условиях действующего предприятия. Работа представляет практический интерес как для практиков, так и для аналитиков. Однако в работе не рассматриваются особые случаи проведения инвентаризации – по решению суда, в ситуации реорганизации, разделения организации, а также при ликвидации. Оценка состояния и работоспособности активов при этом не рассматривается.

Формирование и оценка показателей финансового состояния коммерческой организации, основанные на действующей бухгалтерской отчетности, приведены в работе Л.В. Донцовой и Никифоровой Н.А. [22]. В отличие от других авторов, информационное обеспечение анализа построено на действующей в организации бухгалтерской отчетности. Это позволяет использовать методику без специальной подготовки аналитика. Однако авторы, анализируя систему критериев для оценки неплатежеспособности (банкротства) организаций, исходят из возможности прогнозирования банкротства по финансовой отчетности.

По мнению авторов, в одной из лучших российских работ, по антикризисному управлению [6], рассчитанной на внешних управляющих, не уделяется внимание методам выявления банкротства, а также действия управляющего на этапе внешнего (арбитражного) управления. Авторский коллектив сделал акцент на технологию управления предприятием-банкротом, однако при этом информационное обеспечение принятия решений в период арбитражного управления осталась за рамками исследования.

Анализ системы планирования в изменяющихся условиях хозяйствования разработан В.Н. Самочкиным [78]. Данная методика может быть применена при анализе предприятия банкрота, однако её применение при разработке проекта санации может дать существенную отдачу. Причиной этого является то, что если, по мнению авторов, гибкость – это возможность переориентации производ-

ственной системы без коренного изменения материально-технической базы, то гибкость в условиях санации дает право (и обязывает) проявить управляющего такую гибкость в реорганизации должника, которая может разорвать сам объект преобразований. Рассматривается, что гибкость – это способность предприятия из одного работоспособного функционального состояния перейти в другое с минимальными потерями и затратами [78]. Сама методика гибкого планирования используется в системе бюджетирования, на основе которого строится проект санации. Автор ограничил гибкость случаем косметических преобразований, применив метод терапии, оставив за рамками исследования ситуацию банкротства. Сама идея гибкого планирования и методика имеет существенный потенциал для процедур санации.

Методика разработки бюджетов в процессе планирования в системе управленческого учета изложена в работе российских авторов [21]. Данная методика может применяться при разработке проекта санации, однако авторы не рассматривают данную проблему в рамках исследования.

Из белорусских ученых одним из первых исследование в области оценки финансового состояния предприятия при экономической несостоятельности (банкротстве) провела И.А.Михайлова-Санюта [64]. Она в своей работе (еще в 1994 году!) (с.160) отмечает, что при приближении банкротства составляется санируемый или предварительный ликвидационный баланс предприятия-должника. Фактически, предлагается приведение актива баланса к рыночным ценам (ценам возможной реализации). Однако автор не исследует проблему задолженности предприятия – кредиторскую задолженность и особенно задолженность, которая не отражается в балансе предприятия (условную и скрытую), а также затраты по ликвидации организации и судебные расходы.

Существенными являются работы В.И.Стражева по анализу финансового состояния предприятий. В коллективной работе [2] рассматривается общая схема анализа предприятия промышленности. Классическая схема анализа дополнена особенностями информационной базы в Республике Беларусь, учитывает инфляционные процессы. Может быть использована при анализе финансового состояния организации на стадии подготовки дела о банкротстве.

Проблемы финансового анализа изложены в работах Панкова Д.А. В них рассматриваются особенности финансового анализа с учетом международных норм и стандартов. Большое внимание уделено финансовому планированию, составлению операционного плана, который фактически является системой бюджетирования [91].

Диагностика банкротства рассматривается в учебном пособии Савицкой Г.В [76]. Она классифицирует виды и причины банкротства, вводит такое понятие причин несостоятельности субъекта хозяйствования, как несчастное, ложное и неосторожное банкротство. Поддерживается идея, изложенная в работе Л.В.Донцовой и Н.А.Никифоровой [22], по рейтинговой оценке возможного банкротства. В определении категории банкротства автором применена дискуссионная трактовка, классифицируются признаки банкротства как документальное подтверждение неспособности субъекта хозяйствования платить по своим дол-

говым обязательствам. Практически во всех странах банкротом субъект хозяйствования объявляет суд. Это отражено и в законодательстве о банкротстве.

Вопросы анализа предприятий в торговле рассматриваются в работах Л.И.Кравченко [38]. В работе рассматриваются пять уровней обеспеченности торгового предприятия собственным капиталом. Особенности информационного обеспечения при экономическом анализе в зарубежных странах посвящена работа А.П.Михалкевича [43]. Использование международных стандартов учета при учете и анализе рассматривается в работе П.Я.Папковской [67].

Методика проведения анализа и прогнозирования финансового состояния и диагностика банкротства рассматривается в работах Л.Л.Ермолович [24]. Автор формулирует причины, по которым не могут применяться в Республике Беларусь методики Альтмана. Предлагается применять коэффициент банкротства и осуществлять прогноз финансового состояния и вероятности банкротства.

Большая работа по разработке теории и практики антикризисного управления проведена в Украине. Отметим наиболее значимую работу в этом направлении Бланка И.А. [13]. В исследовании изложена методика диагностики банкротства, рассмотрены формы и методы проведения санации предприятия и расчет ее эффективности. Работа представляет практический интерес как для ученых, так и для антикризисных управляющих. По нашему мнению, в исследовании финансового менеджмента недостаточно внимания уделено информационному обеспечению финансовых и расчетных процедур.

Но в целом мы должны согласиться, что проблема санации предприятия-банкрота в странах бывшего СССР – это область науки, требующая специального изучения. Она предполагает развитие, так как от этого в значительной степени зависит экономическое состояние государства, каждого из нас.

Монография написана авторским коллективом преподавателей кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета под общей редакцией кандидата экономических наук, доцента, аудитора, антикризисного управляющего В.С. Кивачука. Исследование является результатом научных и практических работ авторов, проведенных ими в составе творческой группы за последние 10 лет. Исследования проблемы банкротства и санации велись в рамках проекта SES со специалистами Германии в 1996 году. В 1997-2001 годах в рамках научно-исследовательской темы по проблемам санации работы были продолжены в Брестском государственном техническом университете. Основой теоретических исследований и фактических материалов стала работа руководителя творческой группы в качестве аудитора (лицензия аудитора Российской Федерации с 1993 года и Республики Беларусь с 1994 года) по проведению аудиторских проверок 527 предприятий промышленности, строительства и сельского хозяйства Республики Беларусь в 1994-2000 годах.

С 1999 года авторы в качестве команды антикризисного управляющего участвуют в проведении экспертиз по экономической несостоятельности, банкротству и разработке проектов санации, ведут дела по нескольким предприя-

ям при проведении судебной санации. Поэтому данное исследование написано с позиций ученого и антикризисного управляющего.

Проблемы банкротства являются общими для многих государств. Их научное изучение, выработка методик разрешения, апробация на практике являются тем научным багажом, который позволяет сохранить накопленный производственный потенциал и создать основу для роста экономики государства.

В процессе научного исследования авторским коллективом было подготовлено пять диссертационных исследований, издано 2 монографии, опубликовано более 50 статей в научно-практических журналах.

Надеемся, что данная книга будет полезна антикризисным управляющим, судьям хозяйственных судов, руководителям и специалистам предприятий, находящихся в ситуации кризиса, научным работникам, преподавателям ВУЗов, аспирантам, студентам .

**Авторы:**

В.С. Кивачук (введение, п.1.3.1. – 1.3.5., п.2.6. – 2.6.3.,гл. 7,п. 8.8. – 8.9., заключение, приложения 1, 2, 8), Т.В. Волчик (гл. 5, гл. 6),Н.В. Глушук (п.1.1. – 1.3.1., 2.1. – 2.5.1., п.2.5.3.),Т.М. Драган (п.3.1.1. – 3.1.2., 3.1.4. – 3.3, п.4.1.2. – 4.2.3., приложения 3, 4, 5, 6, 7),О.В. Сенокосова (п.1.2.3, п.9.1.,п.9.3.- 9.4., п.9.6. – 10.2., п.10.4. – 11.2., п.11.4. – 11.8. приложения 12,13,14), Д.Г. Макарук (п.8.1., п.8.5., приложение 9), С.В. Потапов (п.2.8.).

п.2.7. написан совместно В.С. Кивачуком и Т.В. Волчик;  
п.2.5.2.- В.С. Кивачуком и Н.В. Глушук;  
п.3.1.3.; п.4.1.1. написаны совместно В.С. Кивачуком и Т.М. Драган;  
п.8.2., п.8.4. – 8.7. написаны совместно В.С. Кивачуком и Д.Г. Макаруком;  
п.9.3. и приложение 16 - В.С. Кивачуком, Н.В. Глушук и О.В. Сенокосовой;  
п.9.5., п.9.6.6., п.10.3., п.11.3., п.11.9. и приложения 10,11,15 написаны совместно В.С. Кивачуком и О.В.Сенокосовой.

Дизайн обложки выполнил Д.Г. Макарук.

# РАЗДЕЛ 1

# ОСНОВЫ ТЕОРИИ

# САНАЦИИ

**Глава 1.** Основы теории кризиса и санации

**Глава 2.** Теоретические основы прогнозирования необходимости и возможности санации

**Литература к разделу 1**

## **ГЛАВА 1 ОСНОВЫ ТЕОРИИ КРИЗИСА И САНАЦИИ**

**1.1.** Экономический кризис и его роль в жизнедеятельности предприятия

**1.2.** Санация как форма оздоровления бизнеса и её место в жизненном цикле предприятия

**1.3.** Установление причин банкротства предприятия

## 1.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЕГО РОЛЬ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

История становления рыночной экономики в развитых странах свидетельствует о неравномерности процесса функционирования как экономики в целом, так и предприятий в отдельности. Возникновение спада производства определяется как кризисная ситуация и рассматривается в качестве общей для всех закономерности, которая тесно связана с характером циклического развития.

Родионова Н.В., изучая историю экономических учений о кризисе, приводит три этапа эволюции отношения к экономическим кризисам. С начала 18 века до середины 20 века экономические кризисы считались невозможными при капитализме (Дж.С. Мишель, Д.Рикардо), либо случайными (Р.Р. Обертус, Ж.-Ш. Сисмонди). С середины 30-х годов и до 60-х годов 20 века преваляющей была теория Кейнса, в которой кризисы считались неизбежными. В 60-70-е годы основой кризисной теории стало понятие управляемости кризисными процессами [71].

Понятие кризис изучается многими зарубежными и отечественными авторами. Современная экономическая энциклопедия дает понятие кризиса (от греческого «krisis» – решение, поворотный пункт, исход) как резкого, крутого перелома в чем-либо, тяжелого переходного состояния; острого недостатка, нехватки чего-либо, тяжелого положения. Аналогичные формулировки содержатся и в современных словарях и справочниках экономических терминов. Немецкий ученый Р.Козеллек дает более определенное понятие кризису, как некому трудноизмеримому переломному пункту, результатом которого является либо смерть, либо жизнь [10].

В 17-18 веках понятие кризиса начало применяться не только в медицине, но и по отношению к другим процессам – военным, политическим. В 19 веке было сформировано экономическое понятие кризиса – резкий, крутой перелом; периодическое относительное перепроизводство товаров в капиталистическом обществе, ведущее к расстройству экономической жизни, безработице и нищете трудящихся; глубокое долговременное нарушение объективно необходимых пропорций воспроизводства общественного продукта. На современном этапе это кризис, проявляющийся в абсолютном падении объемов производства, недозагрузке мощностей, росте безработицы и др. сферах [3].

На начальном этапе формирования определения экономического понятия «кризиса», преобладают подходы, базирующиеся на понимании кризиса как нежелательной и драматической фазы в капиталистической экономической системе, характеризующейся колебаниями и негативными явлениями, помехами. В формировании данного представления о кризисе можно выделить разработки: циклическая схема Шпитхоффа (содержащая стадии: спад – первый подъем – второй подъем – пик – нехватка капитала – кризис; схема Харварда, (различает: депрессия – возрождение – процветание – финансовая стагнация – промышленный кризис). Однако такой подход не учитывает многих различных схем и стадий развития и функционирования экономики. В связи с этим было введено понятие

«экономический кризис» и «финансовый кризис». Об экономическом кризисе, по определению Мечлапа, речь идет в том случае, если «возникает нежелательное состояние экономических отношений, непереносимо критическое положение больших слоев населения и производящих отраслей экономики». Сомбарта определяет экономический кризис как «экономическое негативное явление, при котором массово возникает опасность для экономической жизни, действительности» [10].

Финансовый кризис, согласно словарю экономических терминов, представляет собой глубокое расстройство финансовой системы страны, сопровождаемое инфляцией, неплатежами, неустойчивостью валютных курсов, курсов ценных бумаг [14].

Словарь Вебстера определяет кризис как «поворотную точку к лучшему или к худшему», как «момент, требующий принятия решения» или «критический период». Также словарь Вебстера определяет кризис как «ситуацию, достигшую решающей фазы». Кризис – это период нестабильности или такого состояния бизнеса, когда надвигаются серьезные перемены.

На современном этапе исследователи дают различные формулировки кризиса. Радионова Н.В. представляет кризис, как крайнее обострение противоречий в социально-экономической жизнедеятельности системы, угрожающее ее жизнестойкости [71].

На микроуровне используется понятие «кризис предприятия». Большой опыт можно извлечь из работ немецких исследователей кризиса. Трактовка сущности кризиса предприятия немецкими авторами выражается через понятие кризиса не как моментного явления, а как «процесса, ограниченного во времени, при котором дальнейшее существование предприятия подвержено опасности» [107].

Российские авторы Бандурин В. В. и Ларицкий В. Е. представляют следующую трактовку: «Кризис предприятия можно понимать как незапланированный и нежелательный, ограниченный по времени процесс, который в состоянии существенно помешать или даже сделать не возможным функционирование предприятия» [10]. Основным недостатком данного подхода является упущение того факта, что, как показывает практика белорусских предприятий, даже имеющие возможность длительного существования предприятия могут находиться в глубоком кризисе.

Таким образом, понятие кризиса прошло эволюцию от моментных характеристик до временных ограничений, которые являются более точной характеристикой кризисного явления. Авторы пришли к выводу, что **кризис предприятия – это ограниченный по времени процесс, который характеризуется высокой степенью риска и неопределенности условий функционирования, сопровождающийся возникновением угрозы существованию предприятия и приводящий к прекращению неэффективного использования факторов производства.**

Немецкие специалисты, имеющие большой опыт исследований кризиса, различают следующие формы кризиса [106]:

**Стратегический кризис** – затрагивает все области функционирования хозяйствующего субъекта в долгосрочном интервале.

К стратегическому кризису приводит отсутствие или недостаточное развитие системы стратегического управления на предприятии. Примером могут быть отсутствие четкой структуризации стратегических целей предприятия, ориентация высших руководителей на решение оперативных и текущих задач в ущерб стратегическим.

Все это формирует долгосрочную и устойчивую потерю объемов реализации и рынков сбыта. Имеет частое проявление в организациях, в которых менеджеры не имеют выраженной мотивации к процветанию бизнеса или ждут собственной пенсии. Как система, характерен для государств с высокой долей государственной собственности.

Углубление стратегического кризиса приводит к возникновению кризиса успеха, внешними признаками которого могут быть сокращение масштабов деятельности, снижение доли рынка, сокращение численности персонала, уменьшение прибыли.

**Кризис успеха** – характеризуется возникновением убытков организации в связи с недостатками менеджмента в среднесрочном интервале.

Дальнейшее развитие кризисного процесса обнаруживается в росте задолженности предприятия, ухудшении показателей ликвидности (то есть способности предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам), а также показателей финансовой устойчивости. Результатом является кризис неплатежеспособности.

**Кризис неплатежеспособности** (кризис ликвидности) – когда организация не способна погасить свои долги в краткосрочном временном интервале. В результате она либо продолжает какое-то время действовать, накапливая задолженность, либо ликвидируется. Состояние неплатежеспособности, убыточности финансово-хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что предприятие находится под угрозой банкротства, которое не обязательно наступает неотвратимо.

В российской литературе данная классификация соответствует разделению кризиса на стратегический, тактический и кризис обеспеченности.

В западных источниках кризисы предприятий подразделяются на две основные группы: **эндогенные** и **экзогенные**.

**Эндогенный кризис** – это кризис, возникающий внутри организации в результате ошибочного управления или ведения учета.

Например: низкое качество, ошибочная финансовая программа, ошибочная калькуляция. Для его выявления необходимы дополнительные исследования в области маркетинга и менеджмента на основе внутреннего анализа.

**Экзогенный кризис** – кризис, которому организация подвергается извне, по не зависящим от неё причинам.

Исходя из представленных классификаций и разработок проблемы типологии кризиса, представим обобщенную классификацию кризисов по их видам в таблице 1.1 [10; 26; 35;71; 106; 107].

## Типология кризисов в литературе

Критерии	Вид кризиса	Краткие характеристики
Размер кризиса	Угрожающий существованию ( <i>обратимый</i> ) Кризис	Возможность сохранения хозяйствующего субъекта
	Разрушающий кризис ( <i>необратимый</i> )	Невозможность сохранения хозяйствующего субъекта
Агрегированное состояние и подверженность влиянию	Потенциальный кризис	Возможный, но еще нереальный кризис. Отсутствие достоверных симптомов кризиса. Время (точка) отсчета возникновения кризиса
	Латентный кризис	Скрытый, уже имеющийся или скоро начинающийся кризис. Неиспользование потенциала предприятия по преодолению кризиса в полном объеме. Применение систем раннего распознавания
	Острый кризис	Давление времени, неотложность принятия решений. Исчерпывание резервов по преодолению кризиса
Стратегия развития предприятия	Господствующий кризис	Требования для преодоления кризиса значительно превышают имеющийся потенциал. Преодоление кризисного процесса невозможно. Приводит к ликвидации
	Кризис развития Кризис стагнации Кризис упадка	Обусловлены неоправданными мероприятиями, незапланированными деструктивными воздействиями на предприятия
Стадия жизненного цикла предприятия	Кризис основания Кризис роста	Трудности завоевания рынка Негативное воздействие внешних факторов
	Кризис зрелости	Устаревание продукции, потеря позиций на рынке
	Кризис спада	Свертывание и упрощение структуры

Экзогенные и эндогенные причины кризиса	Кризис доставки Кризис сбыта Кризис менеджмента Кризис управления	Поражаются определенные структуры и центры ответственности предприятия, в результате внутренних причин и внешних воздействий, вызванных экономическими и отраслевыми кризисами
Угроза целям предприятия	Стратегический кризис Кризис успеха (результатов) Кризис ликвидности	Угроза потенциалу предприятия  Ухудшение структуры капитала  Потеря или отсутствие платежеспособности

Понятие «кризис предприятия» описывает в современной экономической литературе различные феномены жизнедеятельности предприятия, от незначительных помех вплоть до уничтожения предприятия. В развитии социально-экономической системы (предприятия) можно выделить много циклов. Они переплетаются, накладываются или расходятся различными своими фазами. Поэтому и возникают определенные трудности в изучении процессов функционирования социально-экономических систем и тенденций их развития. Вид находящегося под угрозой основополагающих целей предприятия и размер этой угрозы определяют силу кризиса.

Кризисы существуют как в устойчивых, так и в неустойчивых экономических системах. В условиях трансформации системы вероятность кризиса значительно возрастает. Повышение вероятности кризиса возникает также в переходные периоды жизненного цикла предприятия: на этапе перехода из стадии зарождения в область развития, из стадии роста в стадию стабилизации, из стадии зрелости в область кризиса, из области циклического кризиса в область послекризисного состояния.

Наряду с традиционно используемыми классификационными признаками предлагается при изучении кризиса учитывать такую важную характеристику состояния организации, как степень поражения организации кризисом.

Степень поражения организации кризисом показывает, в какой мере организация подверглась внешним и внутренним деструктивным воздействиям, позволяет оценить повреждение функциональной системы организации в резуль-

тате этих воздействий.

В зависимости от величины степени поражения кризисом организации возникает угроза ее существованию.

Исходя из угрозы существованию организации, можно выделить три основных вида кризиса: кризис стабильности развития организации, кризис функциональных элементов бизнес-процесса, кризис действующей организации (рис. 1.1).

**Кризис стабильности развития организации** характеризуется непостоянным, недостаточно прочным и неустойчивым ее состоянием. Главным фактором, определяющим возможность и стабильность дальнейшего развития организации, является наличие достаточной величины собственного капитала. Собственный капитал, остающийся после погашения всех обязательств организации, должен обеспечить как необходимый законодательный минимум, так и определенный потенциал для дальнейшего функционирования с учетом технологических особенностей.

**Кризис функциональных элементов бизнес-процесса** рассматривается со стороны воздействия внутренних факторов, приводящих к сбою кругооборота средств организации, а также со стороны воздействия внешних факторов на финансово-экономическую систему организации, приводящего к отрицательной характеристике организации со стороны внешних контрагентов.

**Кризис действующей организации** – кризис, возникающий в способной функционировать организации. Наряду с экономическими причинами и характеристиками кризиса, угроза существованию организации может возникнуть в результате влияния юридических и социальных факторов.

Так, даже являясь экономически стабильной, организация может быть признана недееспособной, независимо от имущественных отношений с другими субъектами, по инициативе государственных органов [31].

В связи с этим возникает необходимость выявления и идентификации кризиса исходя из тенденции развития предприятия и фазы промышленного цикла.

На основе изучения литературы наиболее рациональным представляется выделение пяти этапов в развитии организации: зарождение, развитие, зрелость, спад и кризис (рис. 1.2).

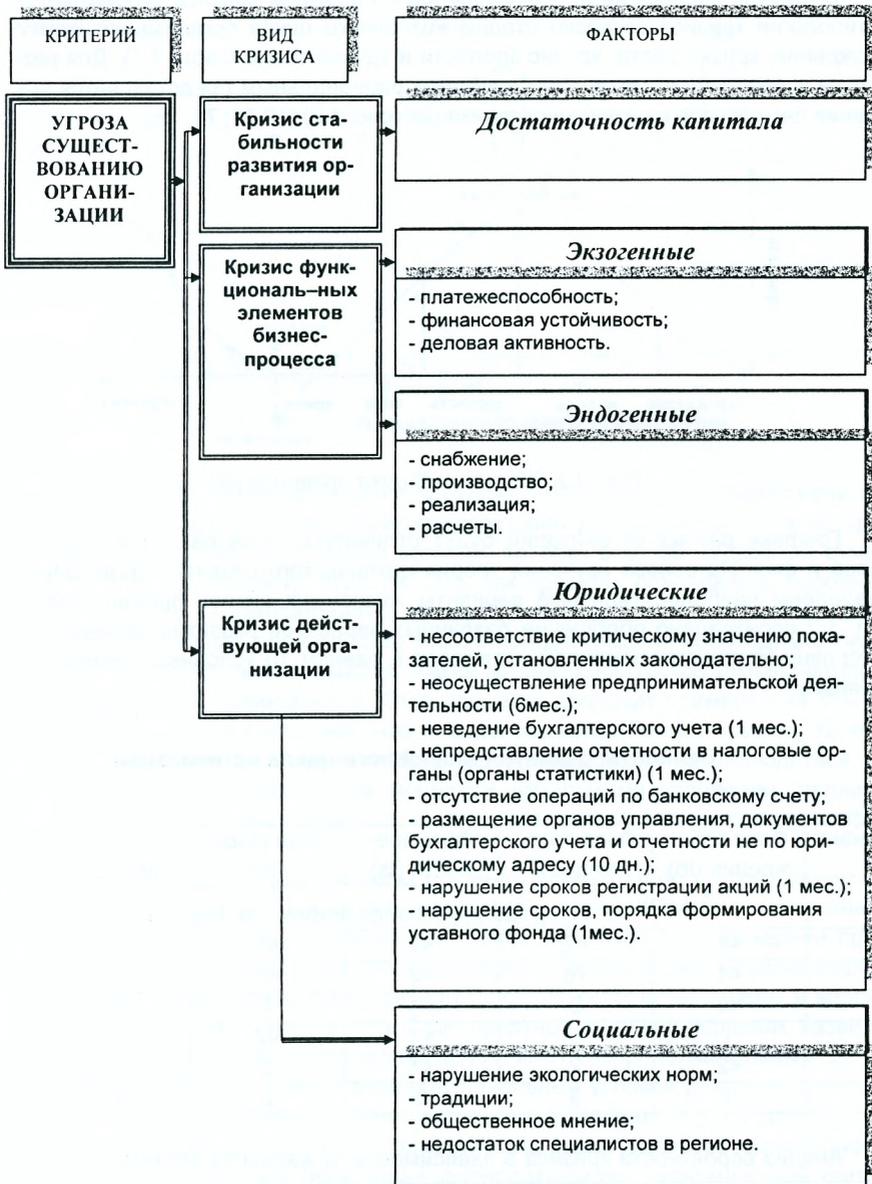


Рис. 1.1. Классификация кризиса организации в зависимости от угрозы существованию организации

В данном исследовании механизм идентификации кризиса основывается на типологии кризиса согласно стадии жизненного цикла организации: кризис зарождения, кризис роста, кризис зрелости и кризис спада (табл. 1.1). Для разработки и реализации механизма наиболее рациональным представляется выделение пяти этапов в развитии организации (рис. 1.2) [10;31; 71; 88].



Рис. 1.2. Жизненный цикл организации

Графики разных организаций будут отличаться из-за различия в длине циклов и фаз. На основе изучения теории циклического развития организации определены наиболее типичные варианты жизненных циклов организаций. В табл. 1.2 произведено обобщение различных вариантов развития организаций на условно заданном временном интервале  $t$ , равном 10 условным временным единицам.

Таблица 1.2

**Варианты развития жизненного цикла организации**

Вариант	Фаза зарождения (to)	Фаза подъема (tp)	Фаза зрелости (ts)	Фаза спада (tc)	Фаза кризиса (tz)
	$\sum t_i = 10$ , $t_i = [1; k]$ , где k—условная временная единица				
а)	<1	<2	<2	<5	...
б)	<1	<6	<2	<1	0
в)	<3	2	<1	2	2
г)	1	5	<1	<2	1
д)	<2	2	<1	2	3
е)	4	3	0	2	1

Анализ вероятности кризиса в зависимости от варианта развития организации произведен на основе графиков (рис. 1.3), построенных согласно данным (табл. 1.2).

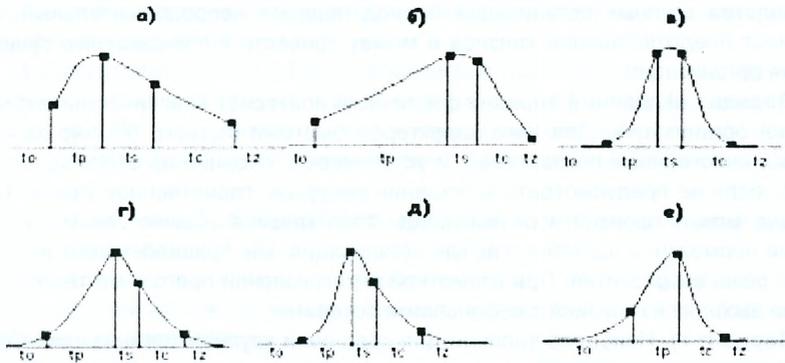


Рис. 1.3. Варианты жизненного цикла организации

**Вариант а).** Фаза зарождения проходит в короткий срок, практически она может отсутствовать. Такое развитие характерно для организаций, в которые изначально был вложен большой капитал, то есть счет 80 «Уставный фонд» больше, чем в среднем по отрасли. Это, как правило, обусловлено особенностями технологии – химкомбинаты, заводы с монопродукцией, кирпичные заводы. Они могут начать производство только при достижении необходимой величины производственных мощностей. Такие организации быстро закрепляются на рынке и устойчиво развиваются. Этап зрелости проходит примерно на том же уровне финансового состояния, что и фаза подъема. Резких скачков, то есть высших точек развития, а также глубоких провалов может и не наблюдаться, так как организация, подкреплённая мощными начальными условиями, является защищённой от влияния различных, не слишком существенных негативных факторов.

Второй вариант – это филиалы мощных крупных фирм, которые занимают прочные позиции на рынке и служат прикрытием для вновь созданных организаций (счет 80 может быть стандартным). Также это могут быть дочерние предприятия или структурные подразделения крупных организаций. Обычно фирмы, имеющие развитие согласно варианта а) (рис.1.2), хорошо защищены и вероятность кризиса у них невелика. При благоприятных внешних условиях развития фаза кризиса у них может и не наступить, или иметь непродолжительный срок.

**Вариант б).** При данном варианте начальные условия развития организации те же, что и у вышеописанных организаций (вариант а)), но дальнейшее развитие совершенно иное. Фаза подъема здесь имеет затяжной характер из-за влияния внешних условий (изменение законодательства, экономический кризис, рост инфляции). Организация медленно набирает обороты, что приводит к потере ее устойчивости и короткому сроку состояния зрелости. Если организация вовремя не предприняла действия по стабилизации своего положения, неми-

нуемо следует резкий спад. В связи со сложностью быстрой диверсификации производства крупных организаций период падения непродолжительный, что осложняет предотвращение кризиса и может привести к прекращению существования организации.

**Вариант в).** Данный вариант фактически повторяет классический вариант развития организации. Для него характерен быстрый подъем, обычно за счет роста количественных показателей, и устойчивое состояние на этапе зрелости. Однако, если не предусмотреть истощение ресурсов, свойственное такому типу развития, может произойти резкий спад. Фаза кризиса обычно занимает длительный промежуток времени, так как организация, как правило, имеет невыявленные резервы развития. При грамотной антикризисной программе такие организации выходят из кризиса с небольшими потерями.

**Вариант г).** Наиболее типичен для средних и крупных организаций. Организация медленно, но верно занимает прочные позиции на рынке, ищет свободные ниши, оттесняет своих конкурентов. Подъем происходит за счет роста количественных и качественных показателей, источник роста – накопленная прибыль или кредиты. При таком развитии организация достигает высоких результатов, ее высшая точка может быть меньше, чем у организаций, развивающихся согласно вариантам а) и в), но при этом она имеет более стабильный характер. После такого взлета неминуемо наступает спад, вызванный истощением ресурсов. На данном этапе для организации существует высокая вероятность кризиса. Проведение реорганизации на этапе падения может предотвратить кризис.

**Вариант д).** Данный вариант развития характерен для более мелких организаций, которые не предполагают больших капиталовложений (сферы торговли, малого бизнеса). При наличии благоприятных внешних условий, грамотного управления на этапе зарождения организация быстро идет вверх и достигает высоких результатов. Высокая эффективность, устойчивое положение замедляет спад, и организация имеет реальную возможность избежать кризиса.

**Вариант е).** Данный вариант отличается от предыдущего тем, что организация затрачивает много средств для закрепления и развития. Поэтому без заранее продуманной политики пополнения запасов, изыскания резервов эффективного использования средств может произойти резкий спад и мгновенный кризис. Опасной такая ситуация является из-за вероятности затяжной фазы кризиса, что характерно для многих организаций Республики Беларусь, особенно сельскохозяйственной сферы. Организация, прекратив свою деятельность, фактически продолжает существовать, причем очень длительный срок. Такую организацию наиболее сложно вывести из состояния кризиса. Требуется дополнительный анализ для выявления причин кризиса и оценки степени поражения кризисом, разработка преобразовательных процедур либо процесса ликвидации предприятий на законодательной основе.

Использование предложенного механизма идентификации кризиса согласно предложенным вариантам жизненного цикла организации позволит оценить вероятность кризиса на ранних стадиях и заблаговременно разработать необходимые антикризисные мероприятия. Данный механизм может быть усо-

вершенствован и адаптирован аналитиками для организаций в зависимости от отраслевой принадлежности с учетом особенностей внешних и внутренних условий функционирования.

Исследуемый объект – ПРУП «Горынский КСМ» соответствует развитию, описанному вариантом г) (рис. 1.2). В связи с тем, что в течение длительного периода не предпринимались меры по улучшению состояния организации, на момент открытия конкурсного производства оно соответствовало затяжной фазе кризиса.

**В целом, можно обобщить исследования в области изучения кризиса двумя подходами:**

Отношение к кризису, ориентированное на сохранение, когда кризис воспринимается как угроза и помеха, вследствие чего разрабатываются антикризисные мероприятия.

Отношение к кризису, ориентированное на новое, как указание на необходимость обновления, перестройки в эволюционном процессе развития предприятия. Кризис вносит освобождение от определенной иррациональности в организации производства или неправильно определенных целей, правил. Вследствие этого, все требования к изменению прежней ситуации, которые выдвигались не борьба с кризисом, а изменение собственной структуры под новые отношения.

Таким образом, кризис предприятия в общем смысле представляет собой ограниченный по времени, управляемый процесс. Кризисный процесс представляет собой общее развитие, которое изменяет, разрушает имеющуюся структуру связей или заново формирует её.

Кризисные процессы на предприятии могут быть разной продолжительности, интенсивности и иметь последствия различной степени тяжести, следовательно необходима идентификация вида кризиса, согласно разработанных типологий.

Необходимо разделение кризисного процесса на различные стадии для определения момента применения мероприятий по оказанию влияния на кризис, недопущению и преодолению кризиса. Применение специальных методик раннего распознавания позволяет оказать активное воздействие на кризис с помощью предупреждающих мероприятий.

При кризисе важным является проблема управления. Высокая комплексность управления в условиях кризиса позволяет, с одной стороны, оказывать влияние на развитие автономных процессов и охватывает, с другой стороны, специфическую проблематику руководства: необходимость его высокого качества и наличие только двух вариантов конечного результата действий менеджмента, т.е. возможно либо банкротство, либо успешное преодоление кризиса.

Изучая категорию банкротства в различных источниках, можно встретить разные трактовки. Однако основными синонимами банкротства в отечественной литературе являются: несостоятельность, крушение, разорение, провал.

Банкротство в научно-экономическом исследовании РБ начало изучаться сравнительно недавно, в связи с этим некоторые теоретические положения относительно данного понятия недостаточно обоснованы и проработаны. Различное толкование терминов банкротства может привести к некорректному применению норм законодательства. Возникает необходимость изучения процесса банкротства в первую очередь на понятийном уровне.

На протяжении многовековой истории банкротства издано большое количество законодательных актов по вопросам урегулирования взаимоотношений при банкротстве. В истории имеются только небольшие периоды, когда категория банкротства не имела существенного значения – это периоды жесткого государственного управления экономикой, когда все производственные предприятия являлись государственной собственностью. Действующее на сегодняшний момент законодательство также не предусматривает банкротства казенных коммерческих организаций, ответственность по их обязательствам берет на себя государство.

Понятие «**банкротство**» происходит от итальянских слов: *banca* – скамья, стол и *rotta* – изломанная, надломанная. На разных этапах развития законодательства о банкротстве менялось и содержание этого понятия, менялись процедуры банкротства. В гражданском праве банкротство значит официальное (судебное) признание неплатежеспособности юридического или физического лица, отказ уплатить долги по своим обязательствам (в законодательстве Российской Федерации и Республики Беларусь к ним относятся и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица).

В справочной литературе: **банкротство** – долговая несостоятельность, отказ физического или юридического лица (компании, фирмы) платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия у них средств [82;104]. Несостоятельность при этом трактуется как удостоверенная судом абсолютная неспособность лица погасить свои долговые обязательства. Основным недостатком данного определения является неоднозначность факта отсутствия средств у физического или юридического лица, так как, во-первых, возможна временность такого состояния, а банкротство может наступать и эффективно действующего субъекта хозяйствования.

Рассматривая банкротство, как историческую категорию исследователи выделяют особенности становления и развития конкурсного производства согласно [10; 71; 107]: **римскому праву** – из римского права фактически происходят основные положения нынешнего конкурсного производства. Особенностью при этом является предоставление возможности кредиторам распоряжаться всем состоянием должника. Кредиторами избирался представитель, который составлял опись всего состояния должника (*missio in bona*). Требования подавались управляющему имуществом должника (*curator bonorum*), которое продавалось на аукционе. Полученная в результате этого выручка распределялась между кредиторами на основе квот. Определенные кредиторы пользовались привилегиями: государственная казна, супруга должника, кредитор ссуды на здание, а также банки, выступавшие в качестве ссудодателей. Также кредиторы

могли располагать особым залоговым правом, что давало им право потребовать выделения предмета залога из конкурсной массы. При этом удовлетворение их интересов осуществлялось вне рамок общего конкурсного производства путем реализации соответствующего имущества, подвергнутого аресту.

Согласно **Германскому праву** – германское конкурсное право в средние века основывалось на положениях, действовавших в отдельных городах (Аугсбурге, Нюрнберге, Любеке). Основной характеристикой является проведение полной конфискации имущества должника, целью которой являлось достижение как можно более справедливого, равного удовлетворения всех кредиторских претензий. Отличием германского права является полный контроль со стороны государства, а государственные органы, т. е. бургомистры и фогты (управляющие крупными имениями) привлекались при этом к участию в проведении конкурсного производства. Государственное казначейство также пользовалось привилегиями в ходе конкурсного производства.

Дореволюционное российское законодательство проводило разграничение между различными видами несостоятельности в зависимости от причин, ее породивших. Согласно ст. 386-391 Устава судопроизводства торгового 1892г. выделялись три вида несостоятельности: **несчастная; неосторожная (простое банкротство); подложная (злонамеренное банкротство)**. Несчастной называлась несостоятельность, которая наступала по не зависящим от должника причинам (из-за форс-мажорных обстоятельств) [26;47; 86].

Неосторожной (или простым банкротством) признавалась несостоятельность, которая произошла от вины должника, но без умысла или подлога. Неосторожная несостоятельность подразумевала рискованное или легкомысленное ведение должником торговых дел, нерадение об интересах кредиторов. Отсутствие торговых книг или сбивчивые ответы должника о положении дел не квалифицировались как доказательство злонамеренных действий должника

В случае признания несостоятельности неосторожною, должник заключался в тюрьму на срок от 8 до 16 месяцев и лишался права на торговлю. Задержание должника производилось только по просьбе кредиторов. Имущество, которое должник приобретал впоследствии, использовалось для расплаты с кредиторами, требования которых остались непогашенными в ходе конкурсного производства.

Третий вид несостоятельности назывался подложной несостоятельностью или злонамеренным банкротством. Согласно ст. 390 Устава судопроизводства торгового злонамеренное банкротство (подложная несостоятельность) предполагало соединение неоплатности с умыслом или подлогом. Этот вид несостоятельности подразумевал несостоятельность, не соответствующую действительности.

Так классифицировались действия должника в случаях, когда он посредством действительной несостоятельности стремился обогатиться за счет кредиторов. К признакам злостного банкротства относились: действия, направленные на искусственное занижение актива и (или) увеличение пассива; выдача векселей и сокрытие полученных по этим сделкам денег; выдача векселей и заклад-

ной безденежно; передача имущества должника жене; сокрытие имущества; преуступка должником перед открытием несостоятельности своего имущества по актам, признанным впоследствии недействительными; растрата вверенного должнику имущества и др.

Должник, признанный злостным, подвергался уголовному наказанию. Его имущество передавалось кредиторам. Сравнение действующего российского законодательства и дореволюционного российского законодательства показывает, что современным юридическим понятиям «фиктивное банкротство» и «преднамеренное банкротство» в Уставе судопроизводства торгового отчасти соответствует термин «злонамеренное банкротство». Следует также отметить смягчение мер ответственности, предусмотренных современным законодательством, за деяния, подпадавшие в дореволюционном праве под квалификацию злонамеренного банкротства [86].

Действующее законодательство предполагает меры гражданско-правовой (имущественной) ответственности за преднамеренное и фиктивное банкротство. Уголовная же ответственность наступает только в случае совершения подобных деяний в особо крупных размерах. Дореволюционное законодательство предусматривало наступление уголовной ответственности независимо от размера нанесенного кредиторам вреда в результате умысла или подлога. Определяющим фактором при назначении уголовного наказания был сам в судебном порядке установленный факт умысла или подлога при несостоятельности. При этом умысел и подлог мог и не быть причиной несостоятельности. Достаточно было наличия отдельных признаков «злостности» для объявления несостоятельности злостным банкротством.

Историческое развитие института банкротства было по началу таково, что разрешало казнить несостоятельного должника. Несостоятельность ассоциировалась с позором.

Источниками развития конкурсного права явились «Банкротский Устав» от 15 декабря 1740 г., «Устав о банкротах» от 19 декабря 1800 г., «Устав о торговой несостоятельности» от 23 июня 1832 г [10].

На современном этапе понятие банкротства закреплено в законодательных актах различных стран и имеет свои особенности.

Так, согласно Закону Украины «О банкротстве» от 14.05.92 кредитор может обратиться в арбитражный суд с заявлением о возбуждении дела о банкротстве юридического лица в случае, когда последнее не в состоянии удовлетворить в течение одного месяца признанные или претензионные требования.

По ныне действующему законодательству Российской Федерации – Федеральному Закону «О несостоятельности (банкротстве)» под **несостоятельностью (банкротством)** понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [54].

В соответствии с Федеральным Законом Российской Федерации от 8.01.98 № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» признаком банкротства должника

– юридического лица является неисполнение денежных обязательств и (или) обязанностей по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Конкретизировать период неплатежеспособности должника для констатации факта банкротства в условиях РБ возможно, на наш взгляд, только при практической реализации закона о банкротстве и использовании опыта антикризисных управляющих. В Указе президента сделана попытка ограничения срока удовлетворения требований кредиторов (п. 1.11) [53].

В словаре С.П.Ожегова содержится трактовка банкротства как «несостоятельность, сопровождающаяся прекращением платежей по долговым обязательствам» [61, с. 32]. В этом определении «несостоятельность» и «банкротство» употребляются как тождественные понятия.

На современном этапе нет единого мнения по поводу проблемы отождествления понятий «несостоятельность» и «банкротство». В законах о банкротстве Республики Беларусь и Российской Федерации понятия совпадают, по законодательству ряда стран понятия "несостоятельность" и "банкротство" не являются синонимами.

На сегодняшний день в Республике Беларусь согласно Указу №508 п.1.4. данные понятия различаются: «банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника»; в соответствии с п.1.4. Указа «экономическая несостоятельность – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда об экономической несостоятельности с санацией должника» [53].

В США лицо, в отношении которого возбуждены процедуры банкротства, во время производства считается несостоятельным, а после судебного решения может быть признано банкротом [86].

Канадский «Закон о банкротстве и несостоятельности» различает понятия «несостоятельность» и «банкротство». Банкротом признается лицо, которое в должном порядке подало заявление о признании его банкротом; или в отношении которого обеспеченным кредитором было дано распоряжение об изъятии имущества, являющегося залогом кредита, или имеет правовой статус такого лица. Бельгийский закон, шведский и французское законодательство о банкротстве процедуру принудительной ликвидации несостоятельного должника с реализацией его активов и распределением средств среди кредиторов трактует как «банкротство» [47].

Согласно Закону в Республике Беларусь **экономическая несостоятельность (банкротство)** – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом в соответствии с Законом или правомерно объявленная должником в соответствии с требованиями настоящего Закона (далее – банкротство) [60, с. 23].

Таким образом, исходя из Закона, банкротство представляет собой состояние предприятия – должника, при котором наблюдается его устойчивая неплатежеспособность, признанная судом. Однако неплатежеспособность, даже

имеющая устойчивый долгосрочный характер, может быть изменена в любой момент в результате воздействия внутренних и внешних обстоятельств. Кроме того, в Законе не определен срок длительности неплатежеспособности и предельной величины обязательств. В Указе № 508 данный недостаток учтен в виде определения одного из оснований для подачи заявления о признании должника банкротом – применение к должнику принудительного исполнения, не произведенного в течение трех месяцев, и наличие задолженности в размере 100 базовых величин и более.

Изучая зарубежный опыт в области конкурсного производства можно выделить ряд отличий функционирования института банкротства в разных странах.

В Канаде, например, с 1923 г. для судебного надзора над процедурами реализации имущества несостоятельных должников, для представления суду доклада о законности осуществления этой процедуры в каждом отдельном случае и для подготовки судебного решения об объявлении несостоятельного должника банкротом были образованы должности Официальных Ресиверов, назначаемые Федеральным правительством Канады и являющиеся должностными лицами суда. С течением времени в простейших, неконфликтных случаях банкротств физических лиц Официальным Ресиверам было предоставлено право оформлять банкротства от имени суда.

В Канаде применяется особенно жесткое государственное регулирование всего института несостоятельности, в том числе деятельности лиц, выполняющих функции, аналогичные функциям управляющих, (эти лица в Канаде называются «трасти»).

Канадский «Закон о банкротстве и несостоятельности»<sup>2</sup> различает понятия «несостоятельность» и «банкротство»:

«Несостоятельным лицом» признается такое, которое, **не будучи банкротом** и обладая обязательствами в сумме не меньше тысячи канадских долларов:

(а) по любым обстоятельствам не может выполнять своих обязательств по мере их наступления, или

(б) прекратил своевременную выплату по своим обязательствам, или

(в) суммарных активов которого при должной оценке или при продаже должным образом не хватит для своевременного и полного покрытия всех его обязательств.

«**Банкротом**» признается лицо, которое:

(а) в должном порядке подало заявление о признании его банкротом, или

(б) в отношении которого обеспеченным кредитором было дано распоряжение («**receiving order**») об изъятии имущества, являющегося залогом кредита (отсюда: «**ресивер**» – лицо, назначаемое обеспеченным кредитором для изъятия и распоряжения (в частных случаях – управления или реализации) заложенным имуществом; «**ресивершип**» – процедура осуществления ресивером своих функций по изъятию и распоряжению заложенным имуществом), или

(в) имеет правовой статус такого лица.

<sup>2</sup> Проект Тасис. Канада. Система несостоятельности. Информационная справка. Е.А.Файншмидт. 2001  
38

На основе Закона «О несостоятельности» (1986г) Объединенного Королевства юридическое или физическое лицо считается несостоятельным, если стоимость его обязательств превышает стоимость активов, либо если данное лицо неспособно погасить свои обязательства в срок<sup>3</sup>.

В рамках закона выделяется понятие **банкрота (BANKRUPT)** – как лица, против которого вынесено постановление о банкротстве и еще не освобожденного от своих обязательств.

*Австралийский Закон о корпорациях* предусматривает несколько сторонних по отношению к должнику лиц, выполняющих контрольные, управленческие или ликвидационные функции в разных ситуациях. Обеспеченные кредиторы могут назначить ресивера для управления заложенным имуществом должника. Собственники проблемной компании могут начать внесудебную процедуру добровольной реорганизации (финансового оздоровления), для чего они нанимают администратора. По решению не менее 75% акционеров может быть начата добровольная ликвидация состоятельной компании, для чего собственники назначают стороннего ликвидатора. Если в процессе добровольной ликвидации ликвидатор придет к выводу, что компания жизнеспособна, он может убедить собственников перейти к добровольной реорганизации и тогда он же (ликвидатор) назначает администратора реорганизации. При принудительной ликвидации несостоятельного должника ликвидатора назначает суд. Важно то, что все эти функции могут выполнять только лица, зарегистрированные как «ликвидаторы» Комиссией по страхованию и инвестициям. Независимо от статуса процедуры и метода назначения (судебная – внесудебная, добровольная – принудительная, назначен собственниками предприятия, кредитором или судом) выполнение вышеперечисленных функций незарегистрированным как ликвидатор Комиссией по страхованию и инвестициям человеком является преступлением<sup>4</sup>.

*Бельгийский закон о банкротстве*, впервые принятый в 1851 г. и с тех пор неоднократно пересмотренный, предусматривает несколько процедур, нацеленных на восстановление платежеспособности должника (реструктуризацию, мировое соглашение), и одну процедуру принудительной ликвидации несостоятельного должника с реализацией его активов и распределением средств среди кредиторов. Только последняя процедура называется «банкротством», хотя другие процедуры и порядок их осуществления также прописаны в законе о банкротстве.

*Французское законодательство о банкротстве* предусматривает как процедуры реабилитации несостоятельного должника, так и его банкротства (принудительной ликвидации)<sup>5</sup>. Согласно закону, процедуры финансового оздоровления (реабилитации должника) осуществляют «администраторы», а процедуры банкротства – «ликвидаторы». Один и тот же человек не может совмещать две эти профессии.

<sup>3</sup> Проект Тасис. Британская система несостоятельности. Информация для участников стажировки в Объединенное королевство. 2001

<sup>4</sup> Проект Тасис. Информационная справка. 2001

Согласно *шведскому Закону о банкротстве*, «банкротством» называется принудительная, по решению суда, ликвидация несостоятельного должника. Процедура финансового оздоровления, представляющая собой комбинацию мирового соглашения с реорганизацией должника, проводимую под контролем назначаемого судом «уполномоченного» («god man», дословно – «божьего человека»), осуществляется в соответствии со специальным Законом о реорганизации. Процедура добровольной (в некоторых случаях – принудительной) ликвидации состоятельного должника регламентируется Законом о компаниях.

С 1987 г. в *корпоративное законодательство Нидерландов* введено положение о субсидиарной ответственности руководства и советов директоров компаний за последствия «негодного управления». Таковым последствием является и несостоятельность компании. Согласно закону, руководство любой компании в предвидении несостоятельности (т.е. ситуации, при которой компании будет не способна оплатить все свои обязательства в должные сроки), должно публично оповестить об этой ситуации всех заинтересованных лиц путем специальной публикации. Содержание такой публикации также определено законом<sup>5</sup>.

В *Германии* делается упор на ликвидацию предприятий с последующим конкурсным производством, то есть продажей имущества в целях удовлетворения требований кредиторов.

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин под банкротством предприятия понимают «неспособность финансировать текущую операционную деятельность и погасить срочные обязательства». Такое определение соответствует в большей степени понятию неплатежеспособности, так как банкротство является фактом, признанным судом, а «неспособность финансировать текущую деятельность» должна носить долгосрочный характер.

С финансовой точки зрения также рассмотрена проблема несостоятельности российским автором А.М. Ковалевой и украинским специалистом И.А. Бланком [14]. Исходя из финансового подхода, банкротство – это установленная в судебном порядке финансовая несостоятельность предприятия, то есть его неспособность удовлетворить в установленные сроки предъявленные к нему со стороны кредиторов требования и выполнить обязательства перед бюджетом [14, с. 450]. Важной характеристикой в данном определении является ограничение сроков удовлетворения обязательств.

С.С.Ильин трактует банкротство предприятия как состояние, близкое к разорению, финансовый крах, наступающий вследствие долговой несостоятельности из-за отсутствия средств. Некорректное использование термина «из-за отсутствия средств» не позволяет эффективно применять данное определение. Например, отсутствие денежных средств необязательно приводит к банкротству.

Шимов В.Н. представляет более широкую трактовку банкротства: «...установленная хозяйственным судом неспособность субъекта хозяйствования удовлетворять требованиям кредиторов по денежным и иным обязательст-

<sup>5</sup> Проект Тасис. Нидерланды. Система несостоятельности. Информационная справка. 2001

вам, вести обязательные платежи в бюджет (внебюджетные фонды), которая не носит временного характера». При этом неплатежеспособность считается наступившей, если полное прекращение платежей должником становится очевидным [104]. Данная формулировка наиболее точно определяет понятие банкротства, однако требуется дополнительное разъяснение состояния неплатежеспособности, когда оно становится очевидным.

Савицкая Г.В. определяет банкротство как признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате других обязательных платежей [76]. Данное определение соответствует состоянию предприятия, приводящего к прекращению деятельности должника, и не учитывает возможности урегулирования взаимоотношений между должником и кредиторами с помощью проведения санации.

Белорусским автором Кивачуком В.С. изложены следующие положения относительно процесса банкротства: «Банкротство—это процесс урегулирования взаимоотношений между должником и кредитором, осуществляемый по согласию сторон либо по решению суда» [31; с. 5].

Исходя из выше изложенного, понятие «банкротство» авторами предлагается формулировать следующим образом: *банкротство – это процесс урегулирования взаимоотношений между должником и кредиторами по поводу признанной судом невозможности погашения должником своих обязательств, осуществляемый по согласию сторон либо по решению суда в течение установленного законодательством периода времени.*

В целом, можно выделить в мировой практике два противоположных подхода к проблеме критерия банкротства. Первый подход, объективный: должник признается банкротом, если не имеет средств расплатиться с кредиторами, о чем делается вывод из неисполнения под угрозой банкротства обязательств на определенную сумму в течение определенного времени. Если должник под страхом ликвидации в результате банкротства не способен изыскать средства (например, реализовав часть дебиторской задолженности) для удовлетворения интересов кредиторов, то такой должник не в состоянии функционировать в рыночных условиях; более того, его деятельность может нанести ущерб интересам кредиторов (как реальных, так и потенциальных). Описанный критерий получил название критерия неплатежеспособности либо потока денежных средств.

Второй подход к критерию банкротства заключается в том, что банкротом может быть признан должник, стоимость имущества которого меньше общего размера его обязательств. При этом не имеет значения, насколько размер задолженности превышает установленный законом минимальный для признания банкротства, насколько просрочена эта задолженность по сравнению с установленным минимальным сроком просрочки. При использовании этого критерия (он получил название критерия неоплатности либо структуры баланса) предприятие-должник имело возможность годами не исполнять свои обязательства, для чего нужно было делать только одно – поддерживать размер задолженности на уровне чуть меньшем, чем стоимость активов. Признать такого должника бан-

кротом было невозможно, даже если он явно пользовался в своих интересах описанной ситуацией. Например, практике известны ситуации, когда должник погашал строго определенную часть задолженности – как раз такую, чтобы оставшаяся часть становилась меньше стоимости имущества. В случаях, когда речь шла о крупном дорогостоящем предприятии, соответственно и размер долгов был огромным.

## **1.2. САНАЦИЯ КАК ФОРМА ОЗДОРОВЛЕНИЯ БИЗНЕСА И ЕЕ МЕСТО В ЖИЗНЕННОМ ЦИКЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **1.2.1. САНАЦИЯ КАК ФОРМА ОЗДОРОВЛЕНИЯ БИЗНЕСА**

Практика коммерческих организаций предусматривает два вида процедур конкурсного производства:

- мировое соглашение между банкротом и кредиторами, а также утверждение плана урегулирования взаимоотношений между ними;
- ликвидацию несостоятельной организации.

Первый вид процедур направлен на финансовое оздоровление должника и, на этой основе, расчет по своим обязательствам (полный или максимально возможный). В международной практике (в т.ч. в Республике Беларусь) эти преобразования получили название санации (или досудебного оздоровления). Санация и ликвидация являются связанными процедурами. Они могут переходить одна в другую. Как правило, в начале проводят оздоровительные процедуры, при выявлении их непродуктивности – переходят к ликвидационным. Такая смена фаз (этапов) в деятельности организации в наибольшей степени отвечает смене фаз существования коммерческой организации.

Несмотря на связь между процедурами санации и ликвидации, они являются антиподами в процедурах банкротства. Причина их противоречия состоит в том, что санация – это комплекс мероприятий, направленных на предотвращение банкротства и ликвидации организации. При санации производится процесс передачи функций по управлению организацией антикризисному управляющему. Этот специалист, владеющий специальными знаниями и наделенный судом, кредиторами большими полномочиями, обеспечивает выживание организации как экономического организма в целом или частично, обеспечивает заключение мирового соглашения между должником и кредиторами, добивается достижения лучших условий реализации активов должника, чем при ее ликвидации.

Фактически, решение суда о проведении санации, является действенной защитой должника от требований кредиторов на период преобразований. В современных условиях действенной мерой оздоровления является вариант санации, когда на основе организации–должника создается новое юридическое лицо (или несколько организаций), имеющее другую организационную структуру и форму собственности. Действующее законодательство позволяет осуществить возрождение организации целиком или в преобразованном виде при обязательном условии удовлетворения конкретных кредиторов. Данные инструкции были

унифицированы в ряде стран в соответствии с приоритетными направлениями действия института банкротства.

В Германии с 1 января 1999 года в соответствии с принятием нового Положения «О несостоятельности» (Insolvenzordnung) делается упор на ликвидацию предприятий с последующим конкурсным производством, то есть продажей имущества в целях удовлетворения требований кредиторов [106; 107].

Важно то, что в законодательных положениях Германии отсутствует понятие «судебная санация», так как с 1 января 1999 г. производство по делу о банкротстве обязательно связано с назначением управляющего по банкротству, который незамедлительно принимает в управление все имущество, относящееся к конкурсной (банкротной) массе. В Германии законом предусматривается создание с целью реструктуризации неплатежеспособных предприятий так называемых «обществ-продолжателей», которые направляют свои усилия на продолжение деятельности и спасение подобных предприятий или их составных частей.

«Общества-продолжатели» подразделяются на:

#### 1. Общества для санации.

Цель общества для санации заключается в спасении всей фирмы. При этом неплатежеспособные предприятия могут либо сохраняться как юридические лица, либо приобретать правопреемников в лице как уже существующих, так и вновь создаваемых обществ. При этом правопреемство может быть как полным, так и частичным.

#### 2. Общества, вступающие во владение.

Общество, вступающее во владение, включает в себя не всю фирму, а ее отдельные составные части. Правопреемство при этом может быть только частичным. Неплатежеспособное предприятие в целом, как правило, расформировывается и ликвидируется. Обязательства неплатежеспособного предприятия переходят новому обществу в той мере, в какой оно об этом заявляет. В то же время, если новое общество вступает во владение более, чем 80 процентами активов, все требования кредиторов к неплатежеспособной фирме могут быть предъявлены этому обществу. Поскольку создание обществ, вступающих во владение, может быть связано со злоупотреблениями, участие в таких обществах руководителей и персонала прежних предприятий, как правило, не допускается.

#### 3. Общества поддержки.

Обществам поддержки руководство неплатежеспособного предприятия предоставляет опцион на передачу части собственного капитала фирмы или на участие в предстоящем после санации повышении уставного капитала на льготных условиях. Могут также предоставляться опционы на передачу в последующем всей фирмы либо ее отдельных составных частей.

В литературе можно встретить множество трактовок понятия санации. Немецкими авторами санация рассматривается как в широком, так и в узком смысле. «Санация – применение реорганизационных мероприятий собственными силами, совместным предпринимательством или внешними третьими лицами для преодоления кризиса» [107]. Причем совокупность финансовых мероприя-

тий показывает сущность санации в узком смысле слова. Осуществление необходимых производственно-хозяйственных и финансовых мероприятий характеризует санацию в широком смысле этого слова.

Многими авторами (Horst Eidenmueller, Maria Funder, Hanns Peter Euler, Gerhard Reber) подробно изложено, как можно использовать санационный потенциал предприятия с использованием современной техники финансирования. При этом внесудебная реорганизация предприятия в связи с ее быстротой и гибкостью во многих случаях оказывается выгоднее. Однако данный факт имеет значение тогда, когда санация поддерживается эффективным правовым механизмом и профессиональным переговорным менеджментом. Таким образом, использование передового опыта Германии в области оздоровления предприятий возможно при наличии прогнозируемой, четко действующей нормативно-правовой системы государства.

Изучение санации на понятийном уровне показало недостаточную проработанность данного вопроса. Большинство авторов дают такое понятие антикризисного управления, которое является близким понятием к санации. Таким образом, необходимо определить категорию «санация».

В Республике Беларусь по Закону: «Санация – процедура конкурсного производства, предусматривающая переход права собственности, изменение договорных и иных обязательств, реорганизацию, реструктуризацию или оказание финансовой поддержки должнику, осуществляемая для восстановления его устойчивой платежеспособности и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки». Данное понятие применимо только в условиях действующего законодательства, так как в целом экономическая категория «санация» имеет более широкое определение.

Современное понятие санации определено следующим образом: санация (от латинского *sanatio* – лечение, оздоровление) – система мероприятий (субсидии, льготные кредиты и налогообложение, полная или частичная национализация и др.), проводимых государством или другим собственником, по улучшению финансового положения предприятий, банков с целью предотвращения банкротства и повышения конкурентоспособности [81].

Авторы В.П. Ельсуков, В.С. Каменков, Б.И. Конанов, А.И. Мирониченко дают краткое определение санации как «...процедуры, предусматривающей меры по оздоровлению должника, т.е. восстановлению платежеспособности» [3]. Однако санация охватывает намного больший диапазон области деятельности предприятия. Даже при восстановлении платежеспособности предприятие может оставаться потенциальным банкротом.

Согласно С.С. Ильину, санация – система мероприятий, проводимых по улучшению финансового положения фирм, банков с целью предотвращения их банкротства или для повышения конкурентоспособности, особенно в период экономических спадов.

Авторами предлагается определять категорию «санация», исходя из следующего положения: *санация – это комплекс оздоровительных мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности и улучшение финан-*

*сового положения предприятия с целью предотвращения банкротства и урегулирования взаимоотношений между должником и кредиторами.*

Большинство зарубежных и отечественных аналитиков сходятся во мнении, что если у предприятия недостаточно имущества и денежных средств для удовлетворения требований всех кредиторов, а также на покрытие судебных расходов, связанных с производством по делу о возможном банкротстве, такая организация может быть признана банкротом без наличия согласия собственника.

Санация вводится хозяйственным судом при наличии оснований решением собрания кредиторов либо по собственной инициативе. При невозможности проведения санации или отсутствии оснований для ее проведения осуществляется процедура ликвидации должника. Обязанность проверки этого основания возлагается на управляющего, который по окончании защитного периода обязан предоставить хозяйственному суду соответствующие доказательства наличия или отсутствия основания введения санации. Проблема заключается в отсутствии четких рекомендаций и инструкций, на основании которых управляющий производит оценку возможности и необходимости введения санации.

Одним из оснований для подачи заявления кредитора является отсутствие у должника достаточного имущества для предъявленных к нему требований [60, с. 29]. Если имеются доказательства, свидетельствующие о наличии у должника ликвидного имущества, достаточного для удовлетворения требований кредиторов, хозяйственный суд вправе отложить рассмотрение дела о банкротстве.

Таким образом, основой определения необходимости и возможности санации будет являться механизм оценки капитала предприятия и определения его достаточности для удовлетворения всех претензий кредиторов и погашения затрат по санации на дату принятия решения.

В связи с наличием различных трактовок сущности категории «капитал» возникает проблема оценки капитала предприятия. Это основополагающая, многоаспектная, универсальная категория, обуславливающая экономические отношения. Поэтому необходимо определить, достаточность какого вида капитала организации необходимо оценивать в условиях банкротства.

Понятие «капитал» (от лат. *capitalis* – главный) в переводе с немецкого (*kapital*) значит: главное имущество, главная сумма [2].

В отечественной и зарубежной литературе нет единого понимания сущности и методики расчета показателей капитала. В современной экономической теории выделяется два основных подхода к оценке капитала. Первый основывается на финансовой природе капитала, не учитывая его предметно-вещественной характеристики (пассив баланса). Второй исходит из предметно-вещественной сущности капитала, определяя его как совокупность определенных материальных и нематериальных ценностей (актив баланса) [2].

Одной из наиболее популярных концепций капитала является применение данного понятия как по отношению к активам, так и по отношению к источникам средств, учитывая одновременно и его форму и содержание.

Так, И.А. Бланк дает оценку капиталу как «...общей стоимости средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов» [13]. Согласно данной трактовке совокупного капитала, в пассиве баланса капитал будет подразделяться на собственный и заемный, в активе – на основной и оборотный.

В международных стандартах по финансовой отчетности, согласно физической концепции капитала, имеющей в виду операционную способность, капитал – это производственная мощность компании, основанная, например, на выпуске определенного количества единиц продукции в день [74].

Исходя из оценки капитала предприятия на основе актива баланса, выделяется понятие инвестируемого капитала, по поводу которого также нет единства мнений. По определению М.С. Абрютинной и А.В. Грачева, инвестируемый капитал в узком смысле есть «...капитал, превращенный в акции, облигации, паи других предприятий, существующий как долгосрочные финансовые активы, приносящие либо долю прибыли других предприятий, либо дивиденды (проценты)» [1]. По мнению некоторых авторов, инвестируемый капитал представляет собой средства, размещенные во внеоборотных активах.

Наиболее распространенный подход, сторонниками которого являются Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев, Н.А. Русак, И.А. Бланк и др., базируется на представлении инвестируемого капитала в виде вложений во всех формах для его роста, получения дохода или решения социальных задач. То есть «Капитал – есть накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и капитальных товаров, вовлекаемый его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода» [13].

В данном смысле инвестируемый капитал совпадает с понятием совокупного капитала, представленным Г.В. Савицкой, «...это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли». Если хозяйствующий субъект не достигает цели получения прибыли, он становится банкротом [76]. В данном случае более точно было бы говорить об угрозе банкротства, так как факт банкротства наиболее тесно связан с наличием устойчивой неплатежеспособности предприятия. Такой подход к оценке капитала основывается на представлении капитала как собственности, находящейся в распоряжении предприятия, сформированной за счет собственных и заемных средств. При этом необходимо отметить, что все активы, находящиеся на балансе предприятия, являются его собственными средствами. На практике данное требование часто нарушается, особенно в условиях кризиса, в связи с чем происходит искажение оценки капитала предприятия.

Согласно Международным стандартам финансовой отчетности капитал представляет собой разность между активами и обязательствами предприятия (чистые активы), что соответствует концепции финансового капитала [65]. Данная трактовка соответствует сущности собственного капитала, адекватного инвестированным денежным (финансовым) средствам собственников или инвестированной покупательной способности денежных (финансовых) средств.

Многие авторы придерживаются мнения о необходимости исключения заемных средств из общей суммы активов при оценке капитала. Одной из причин является краткосрочный характер заемных средств, которые исчезают как источник капитала после погашения долгов. Если исходить из позиции действующего предприятия, данный подход не может быть применен к оценке совокупного капитала, так как долги никогда не исчезают, а реинвестируются.

Данная трактовка близка к понятию собственного капитала предприятия, выраженного балансовым уравнением Шерра (1.1) [85]:

$$K = A - KS^R, \quad (1.1)$$

где  $KS^R$  – требования кредиторов.

Принципиальное отличие данного подхода от модели заключается в том, что в нем используется не сумма кредиторской задолженности по балансу, а величина всех обязательств предприятия, возникающих в результате наличия требований кредиторов. То есть, в данном случае имеется в виду сумма обязательств, появляющихся при возникновении не только юридического, но и экономического, социального обоснования (например, требования граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью).

Целесообразность данного подхода обосновывается тем, что формирование пассивной стороны баланса часто нарушается в результате недостатков отчетности, других объективных причин или намеренного искажения. Сумма обязательств, отраженная в балансе, может не совпадать с ее фактической величиной. Превышение фактической суммы обязательств над балансовой может возникать в случае наличия неучтенных требований третьих лиц. В обратном случае, например, при учете на балансе фиктивных кредиторов, балансовая оценка обязательств превышает их фактическую величину.

По нашему мнению, в условиях банкротства наиболее приемлемой является использование категории «**собственный капитал**» и его оценка согласно уравнению Шерра (1.1), так как в соответствии с законодательством вся признанная судом кредиторская задолженность подлежит погашению согласно очередности и в сроки, установленные хозяйственным судом.

Согласно данному подходу, у внешних аналитиков и заинтересованных лиц основание для подачи заявления о банкротстве предприятия возникает, если собственный капитал имеет отрицательное значение, так как имеется недостаток средств для расчета со всеми кредиторами (1.2):

$$K = A - KS \leq 0 \quad (1.2)$$

Критерием достаточности капитала при принятии решения о введении санации является величина собственного капитала, которая должна иметь положительное значение (1.3):

$$K = A - KS > 0 \quad (1.3)$$

Данный факт будет свидетельствовать о возможности предприятия удовлетворить требования кредиторов, а также возможности восстановления должника. В случае введения санации необходимо учитывать неизбежное возникновение дополнительных затрат, возникающих в процедурах санации. Таким образом, при оценке целесообразности санации необходимо выполнение следующего условия (1.4):

$$K = A - KS - Z_s > 0, \quad (1.4)$$

где  $Z_s$  – затраты, возникающие в ходе санации.

Таким образом, необходимым условием для обоснования возможности введения санации является достаточность собственного капитала должника для удовлетворения требований кредиторов.

На всех представленных схемах показано, что начало падения объема продаж продукции является первым сигналом к необходимости преобразований.

Главной причиной вхождения организации в кризисную зону является убыточность производства в долгосрочном периоде. Продолжительность интервала зависит от специфики производства и глубины кризиса. Убытки должны компенсироваться с помощью чрезвычайных мероприятий. Оздоровление предприятия, которое возможно обеспечить комплексом мероприятий в разных сферах его деятельности, формирует определение санации. Поэтому санацию в понятийном аппарате можно определить как **комплекс мероприятий, позволяющих сохранить или уберечь предприятие от грозящего банкротства.**

### 1.2.2. МЕСТО САНАЦИИ В ЖИЗНЕННОМ ЦИКЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Авторами выделены три уровня преобразований предприятия в условиях кризиса (рис. 1.4). На первом уровне предприятие внешне работает успешно. Однако снижение рентабельности производства ниже уровня, обеспечивающего простое воспроизводство, свидетельствует о необходимости оздоровительных мероприятий. Целесообразна инициативная санация. По состоянию на конец 2003 года в Республике Беларусь (по оценке авторов) такие преобразования необходимы более 63% предприятий. В ситуации устойчивой неплатежеспособности (второй уровень) предприятие вступает в период судебных преобразований: судебная санация предусматривает коренное преобразование экономических, технологических и организационных сторон деятельности предприятия. Судебная санация является обязательной, предприятие в результате санационных преобразований может быть спасено. В таких преобразованиях нуждается 38-41% предприятий. Отрицательные результаты санации, а также нецелесообразность проведения санации, приводят к необходимости ликвидации предприятия (третий этап). По мнению авторов, в республике таких предприятий до 8%.

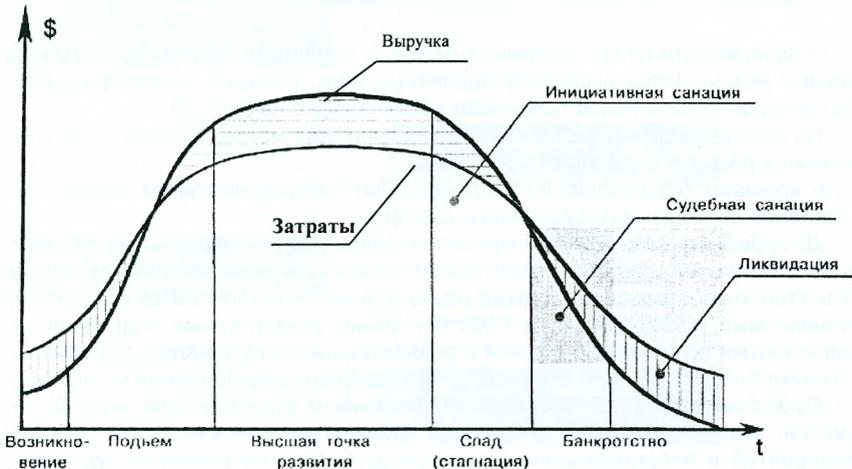


Рис. 1.4. Место санации в жизненном цикле предприятия

Инициативную санацию, а также досудебное оздоровление целесообразно начинать, когда объем продаж предприятия снизился до уровня, не обеспечивающего простое воспроизводство (с учетом влияния инфляции) (1.5). В такой ситуации вся прибыль предприятия направляется на покрытие инфляционных потерь и части постоянных затрат.

$$N_s^p = N^p - [P - (N^p - P)R_b : 100], \quad (1.5)$$

где  $N_c^p$  – объем продаж в точке С;  $N^p$  – объем продаж в высшей точке развития предприятия;  $P$  – прибыль;  $R_b$  – учетная ставка Национального Банка Республики Беларусь.

Судебную санацию необходимо начинать в ситуации, когда на покрытие инфляционных потерь и постоянных затрат направляется не только прибыль текущего периода, но и амортизационные отчисления. Фактически, с этого момента из-за вымывания капитала начинается снижение чистых активов предприятия. Эта ситуация характеризуется объемом продаж (1.6).

$$N_c^p = N^p - [P - (N^p - P)R_b : 100 + A], \quad (1.6)$$

где  $N_c^p$  – объем продаж в точке С;  $N^p$  – объем продаж в высшей точке развития предприятия;  $P$  – прибыль;  $R_b$  – учетная ставка Национального Банка Республики Беларусь;  $A$  – амортизационные отчисления.

### 1.2.3. САНАЦИЯ – ЕЕ ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ

В зависимости от поставленных целей и характера проводимых оздоровительных мероприятий выделяют различные виды санаций. Классификация видов санации по различным признакам представлена на рис. 1.5.

На основе анализа экономической литературы можно рассматривать виды санации в разрезе следующих признаков:

➤ по времени осуществления (проведения) оздоровительных мероприятий санация делится на досудебную и судебную.

**Досудебная санация** – комплекс мероприятий, направленных на обеспечение стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности субъектов хозяйствования, а также по восстановлению их платежеспособности, принимаемые руководителями, собственником, учредителями и другими уполномоченными органами до подачи в хозяйственный суд заявления о признании должника банкротом. Срок проведения досудебного оздоровления не ограничен.

**Судебная санация** – проводимая временным управляющим система мероприятий, направленных на улучшение финансово-экономического положения предприятий и восстановления платежеспособности по решению суда. Судебная санация может проводиться в течение установленного судом срока.

➤ по иницилирующим субъектам санация делится на добровольную и принудительную.

**Добровольной** считается санация, проводимая по решению собственников (участников) предприятия, его руководства или акционеров.

**Принудительная санация** проводится по решению кредиторов, прокурора, органов государственного управления по делам о банкротстве или иных уполномоченных на это органов после принятия судом соответствующего решения.

➤ по характеру финансирования оздоровительных мероприятий выделяют санацию с привлечением внешних источников финансирования и санацию с использованием внутренних источников финансирования.

Финансирование санации, проводимой с привлечением внешних источников, осуществляется за счет получения кредитов, займов, государственного целевого финансирования, привлечения денежных средств и имущества сторонних инвесторов на возвратной и безвозвратной основе, выпуска акций и других.

Финансирование санации с использованием внутренних источников осуществляется за счет прибыли от всех видов деятельности, амортизационного, добавочного и резервного фондов, фонда накопления, средств, вырученных от продажи части активов предприятия (в том числе и акций других предприятий), кредиторской задолженности и других. Использование указанных средств позволяет не только существенно снизить угрозу банкротства, но и в значительной степени уменьшает потребность в привлечении заемного капитала.

➤ по степени огласки и доступности информации внешним пользователям выделяют открытую и скрытую санацию [31].

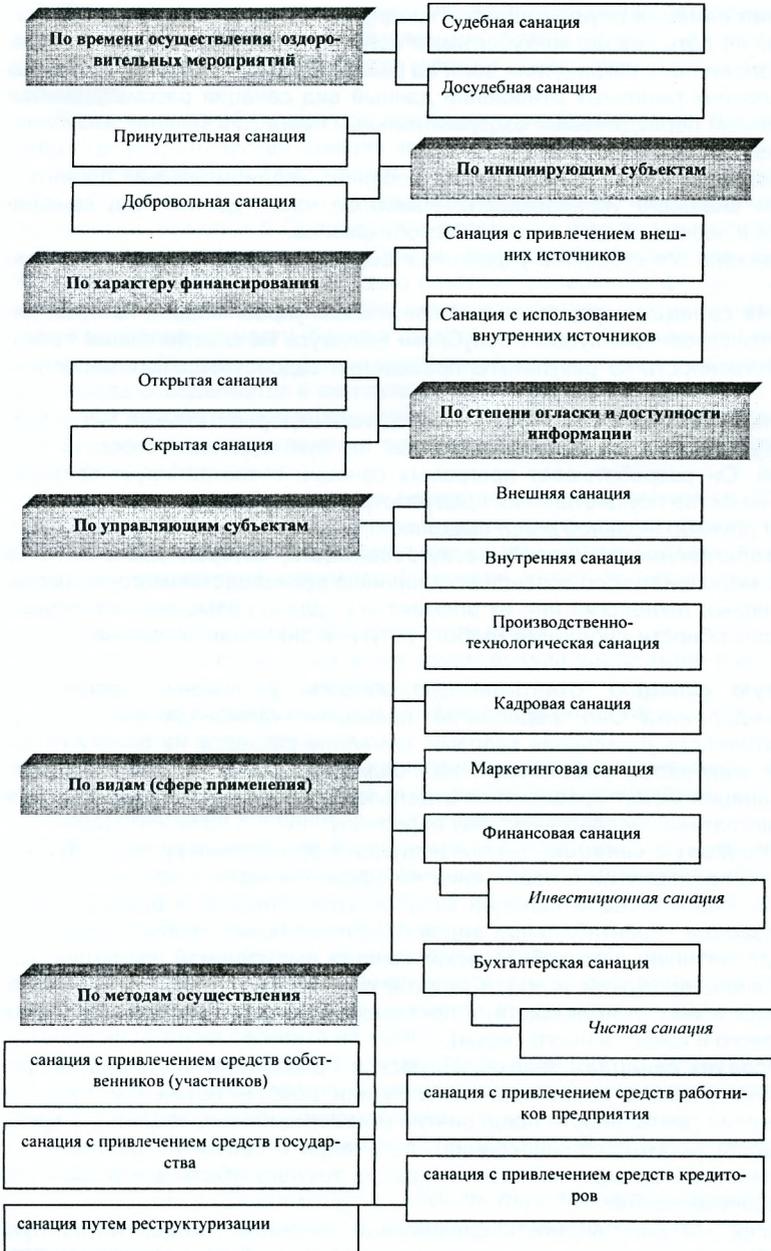


Рис. 1.5. Классификация видов санации по различным признакам

**Скрытая санация** осуществляется предприятием самостоятельно, без огласки, чтобы не дать повода конкурентам и потребителям усомниться в его финансовом положении и сокращении доли на рынке, не допустить снижения курса акций. В условиях рыночных отношений данный вид санации рассматривается как необходимый периодический оздоровительный процесс в течение жизненного цикла предприятия.

**Открытая санация** проводится по решению уполномоченных органов с назначением внешнего управляющего. Наиболее часто данный вид санации применяется в период общего экономического кризиса.

➤ *в зависимости от субъекта управления* выделяют внешнюю и внутреннюю санацию.

**Внешняя санация** осуществляется временным управляющим, который назначается хозяйственным судом Республики Беларусь на определенный срок и несет ответственность за результаты проведения оздоровительных мероприятий [60].

Ответственность за разработку и проведение оздоровительных мероприятий при **внутренней санации** возлагается на руководителя (собственника) предприятия. Он разрабатывает программу санации и контролирует своевременность и качество осуществления предусмотренных процедур.

➤ *по видам (функциональной роли)* выделяют:

**производственно-технологическую санацию**, которая заключается в проведении мероприятий по усовершенствованию производственного процесса, внедрении новых технологий или их элементов с целью повышения качества и конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и снижения затрат на ее производство;

**кадровую санацию**, охватывающую вопросы управления персоналом предприятия-должника. Она предполагает повышение производительности труда и эффективности управления кадрами, снижение расходов на оплату труда, сокращение количества работающих на предприятии и другие мероприятия. Кадровая санация может проводиться отдельно по производственным рабочим и по административно-управленческому персоналу.

**маркетинговую санацию**, заключающуюся в обновлении системы сбыта и снабжения на предприятии и повышении ее эффективности. Оздоровительные мероприятия маркетинговой санации могут осуществляться в разрезе видов продукции (замена нерентабельных видов продукции более прибыльными, разработка дополнительных потребительских качеств выпускаемой продукции, выпуск новых видов продукции и др.), в разрезе рынков сбыта (расширение имеющихся и поиск новых рынков сбыта) и поставщиков сырья и материалов (поиск более дешевого и качественного сырья).

**финансовую санацию**, заключающуюся в проведении мероприятий финансово-экономического характера, привлечении дополнительных источников финансирования деятельности предприятия (инвестиционных, кредитных, целевого государственного финансирования), получении отсрочки по долгам и пр. Целью финансовой санации является покрытие текущих убытков и устранение причин их возникновения.

Отдельно, как разновидность финансовой, выделяют **инвестиционную санацию**. Финансовая санация в свою очередь может быть подразделена на оздоровление *без привлечения дополнительных средств и с привлечением дополнительных средств* [106].

**бухгалтерскую санацию**, состоящую в проведении оздоровления предприятия с использованием инструментов бухгалтерского учета (применение особых методов и способов бухгалтерского учета, специальных бухгалтерских процедур).

В экономической литературе выделяют, так называемую, чистую санацию. Автор считает, что чистая санация является разновидностью бухгалтерской.

**Чистая санация** заключается в том, что отображенные в балансе убытки покрываются исключительно за счет сформированных на предприятии резервных фондов. Пунктом 5 Положения о резервном фонде заработной платы, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.04.2000 г. № 605, предусмотрено создание резервного фонда для обеспечения выплаты причитающейся работникам заработной платы в случае экономической несостоятельности (банкротства) нанимателя, ликвидации предприятия в размере до 25% годового фонда заработной платы. Конкретный размер резервного фонда определяется в коллективном договоре (соглашении).

➤ *в зависимости от проводимых оздоровительных мероприятий выделяют:*

**а) санацию с привлечения средств владельцев (собственников, участников) предприятия;**

Сущность данного метода заключается в использовании средств, внесенных в уставный фонд предприятия. В целях финансового оздоровления предприятия в отдельных случаях допускается уменьшение уставного фонда (при отсутствии возражений кредиторов), которое может осуществляться двумя методами:

- 1) уменьшение номинальной стоимости акций;
- 2) уменьшение количества акций путем выкупа части акций у их владельцев с целью аннулирования этих акций.

**б) санацию с привлечением средств кредиторов;**

Данный метод заключается:

- а) в пролонгации и реструктуризации существующей задолженности;
- б) в полном или частичном отказе от существующих требований;
- в) в предоставлении дополнительных кредитных ресурсов;
- г) в переводе кредиторской задолженности в уставный фонд предприятия.

Если кредиторы согласны на такие финансовые преобразования предприятия-должника, то оформляется договор на перевод кредиторской задолженности в качестве вноса в уставный фонд.

Кредитор приобретает юридический статус собственника предприятия-должника в доле, пропорциональной внесенным за счет должника суммам. Данная процедура имеет смысл при наличии у предприятия хорошо налаженной технологии, а также сегмента на рынке.

Преобразования в структуре капитала предприятия имеют существенные ограничения, так как у предприятия не появляется дополнительного источника средств для фактического оздоровления.

Такая система снижения величины кредиторской задолженности характерна для Республики Беларусь.

**в) санацию с привлечением средств персонала предприятия;**

Данный метод заключается в финансировании санации персоналом посредством:

- а) отсрочки или отказа от вознаграждения за производственные результаты;
- б) отсрочки выплаты заработной платы;

- в) предоставления работниками займов;
- г) покупки сотрудниками акций данного предприятия.

Основной целью финансового участия персонала в санации предприятия является надежда сохранить рабочие места.

**г) санацию с привлечением средств государства;**

Централизованная санационная поддержка со стороны государства может осуществляться:

- 1) путем прямого бюджетного финансирования;
- 2) непрямыми формами государственного благоприятствования (государственные преференции, отсрочка налогов, льготное налогообложение).

Прямое бюджетное финансирование санации предприятий может осуществляться на принципах возвратности (бюджетные ссуды) и невозвратности (субсидии, дотации, полный или частичный выкуп государством акций предприятий, которые находятся на грани банкротства).

**д) санацию путем реорганизации (реструктуризации) предприятия.**

Гражданским кодексом Республики Беларусь предусмотрена реорганизация юридического лица (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) может быть осуществлена по решению его учредителей (участников), а также уполномоченных государственных органов, в том числе суда..

Реструктуризация является комплексом финансово-экономических и организационно-правовых мероприятий по урегулированию проблемы долга и финансовому оздоровлению предприятия-должника, после проведения которых, происходит полное или частичное изменение собственника предприятия.

Реорганизация (реструктуризация) предприятия может включать в себя следующие мероприятия:

- 1) замена руководства предприятия;
- 2) частичная или полная приватизация;
- 3) разделение больших предприятий на части с созданием на их основе самостоятельных субъектов хозяйствования;
- 4) отделение от предприятий непрофильных структурных подразделений;
- 5) освобождение предприятий от объектов социально-культурного назначения;
- 6) продажа (или предоставление в аренду) части основных фондов предприятий;
- 7) продажа лишнего оборудования, материалов и т.д.;
- 8) сокращение численности занятых на предприятии.

Проведение всех видов санации в комплексе позволит предприятию улучшить свое финансовое состояние, рассчитаться по долгам и выйти на безубыточную работу.

Собственники, кредиторы суд и другие заинтересованные стороны в санации предприятия определяют форму санации, источники инвестиций и другие мероприятия по его оздоровлению и восстановлению платежеспособности.

Решение по судебной санации принимает хозяйственный суд на основе плана урегулирования взаимоотношения с кредиторами (проекта санации).

Решение по досудебному оздоровлению принимают местные исполнительные комитеты и ведомства.

### 1.3 УСТАНОВЛЕНИЕ ПРИЧИН БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка состояния предприятия на предмет возможного банкротства сопряжена с определенными сложностями. Одной из них является то, что у собственника, руководителя предприятия, антикризисного управляющего и суда на сегодняшний день нет надежного инструментария при проведении экспертизы для выявления истинных причин устойчивой неплатежеспособности предприятия. Это характерно для условий Республики Беларусь, Российской Федерации, Украины и других государств. Продолжают функционировать предприятия, которые по основным критериям являются экономически несостоятельными. Главным объяснением такой ситуации является то, что эти предприятия являются государственными, с преобладающей долей государства, или находятся в сфере управления государства. Собственник, пользуясь правом распоряжения, не позволяет в полной мере в данном экономическом пространстве действовать согласно законам рынка.

Анализируя причины возможного банкротства коммерческой организации, можно выделить три основные причины: фиктивное банкротство, преднамеренное банкротство и банкротство в связи с вымыванием капитала. Существенное значение в инициировании банкротства или его временном сдерживании играют юридические и социальные факторы.

Законодательство о банкротстве (ст.164 Закона) предусматривает ситуации рассмотрения отношений, связанных с банкротством, которые регулируются в особом порядке. К регулируемым в особом порядке общественным отношениям относятся дела о банкротстве градообразующих и сельскохозяйственных организаций, банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций.

Наиболее распространенными в условиях переходной экономики является фиктивное (ложное) и преднамеренное банкротство.

#### 1.3.1. ФИКТИВНОЕ И ПРЕДНАМЕРЕННОЕ БАНКРОТСТВО

Фиктивное и преднамеренное банкротство является результатом действий конкретных физических лиц, являющихся собственниками или руководителями предприятия-должника. Основой для их действий является устойчиво работающая организация, которая за короткий период становится банкротом.

Однако чаще всего выявление их должно производиться на этапе подготовки или рассмотрения дела о банкротстве. Причиной этого является то, что лица, искусственно создающие ситуацию банкротства организации, рассчитывают в итоге, что их действия будут узаконены и подтверждены решением суда о банкротстве. То есть сам инициатор и организатор банкротства организации обращается с заявлением в хозяйственный суд о том, чтобы суд признал обоснованность банкротства и невозможность со стороны руководства предотвратить данную ситуацию. В отдельных случаях, для создания видимости стороннего инициатора банкротства, по согласованию с собственником или руководителем, инициатором возбуждения дела о банкротстве выступает один

из кредиторов, потери которого от банкротства незначительны или получат соответствующее покрытие не в рамках процедуры банкротства, а другими путями.

Главной причиной таких действий является низкая защищенность прав кредиторов по отношению к обязанностям должника. В условиях кризиса банкротство является экономически выгодным решением для организации должника, а в ряде случаев защищенным законом вариантом выхода из сферы предпринимательства без долгов и обязательств.

Закон о банкротстве разделяет категории фиктивного (ложного) и преднамеренного банкротства.

Под фиктивным банкротством понимается ложное объявление руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем, о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторами платежей или скидки с долгов, а равно для неуплаты долгов, если это деяние причинило крупный ущерб.

Преднамеренное банкротство – это умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем, в личных интересах или в интересах иных лиц, причинившее крупный ущерб либо иные тяжкие последствия.

Создание или увеличение неплатежеспособности может совершаться путем заключения заведомо невыгодных сделок, принятия на себя чужих долгов в качестве поручителя и других действий, ведущих к невозможности удовлетворить требования кредиторов.

Преднамеренное банкротство предусматривает действия собственника, руководителя предприятия или иных лиц, которые своими действиями привели организацию к ситуации действительного банкротства. В такой ситуации предприятие, как юридическое лицо, является инструментом, обеспечивающим процедуру хищения. Изъятые ценности могут при этом выступать в форме невозвращенных кредитов или неоплаченных материальных ценностей. Продолжается не более одного года, а в основном до наступления сроков первого платежа кредиторы. Выявление виновных возможно. Удовлетворение претензий кредиторов невозможно, так как денежные средства предварительно изъяты из оборота. Такие факты имели место в первые годы после ликвидации СССР, как единичные случаи встречаются в настоящее время.

### 1.3.2. БАНКРОТСТВО В СВЯЗИ С ВЫМЫВАНИЕМ КАПИТАЛА.

Явные хищения активов, классифицируемые как преднамеренное банкротство, в результате расследования позволяют выявить виновника банкротства, указать мотивы преступления и применяемые методы. В отдельных случаях удается выявить, куда исчезли похищенные денежные или имущественные ценности. Очень редко их удается вернуть. Заблаговременно выявить симптомы преднамеренного банкротства невозможно.

На протяжении последних лет в Республике Беларусь многие организации стали неплатежеспособными. Взаимная задолженность приводит к возникновению угрозы для успешной деятельности ряда предприятий. Большинство из них испытывают недостаток собственных оборотных средств, более трети организаций становятся убыточными.

Анализ на преднамеренность банкротства не дает конкретного виновного. Нет и сумм похищенного. Не ясно, куда же исчез капитал ранее успешно работающего предприятия.

Анализ автором факторов, приводящих к банкротству предприятия при отсутствии явных виновников, позволил выявить общую закономерность в данных процессах. Этой причиной является исчезновение капитала предприятия в особо неблагоприятных условиях хозяйствования. Данный процесс назван автором вымыванием капитала. Рассмотрим это на примерах.

Инфляционные процессы в государстве приводят к обесцениванию национальной валюты и частому изменению стоимости товаров и услуг в денежном выражении. Каждое предприятие является, с одной стороны, потребителем (покупателем) сырья, материалов, других производственных ресурсов и труда, необходимых для осуществления производственной деятельности. С другой стороны, предприятие постоянно является продавцом своей продукции (услуг). Приобретаемые ресурсы и реализуемая продукция в условиях инфляционных процессов имеют на протяжении отчетного периода различную денежную оценку при сохранении потребительских качеств и объемов.

Множественность цен на любую продукцию или услуги, приводит к неоправданному нарушению принципа бухгалтерского учета – принципа оценки. Все учитываемые средства и обязательства должны иметь в бухгалтерском учете оценку, соответствующую затратам предприятия на дату осуществления хозяйственной операции по постановке средств на учет. По внеоборотным активам наличие различной оценки одинаковых активов не приводит к существенным искажениям, так как они находятся на предприятии длительный срок и не являются объектом текущей продажи. Реализации подлежит продукция, произведенная при помощи внеоборотных активов, и их составляющая в стоимости не превышает 1-5%.

Оборотные активы, имеющие различные цены в учете, приводят к существенному искажению в формировании как себестоимости продукции, так и финансового результата предприятия. Наличие нескольких цен на одинаковые ресурсы опасно для организации, так как в такой ситуации начинает действовать особый закон экономики – закон вымывания дешевого ресурса (капитала). Он проявляется в том, что если организация (государство) начинает отражать свои одинаковые ценности (средства), предназначенные для продажи, по нескольким базам оценки, то разница в ценах между действующей рыночной ценой и ценой, используемой в учете, вымывается (исчезает) из оборота организации (государства). Происходит приведение внутренних цен (в рамках организации, государства) на одинаковые ценности путем первоочередного использования (или реализации) дешевого ресурса. Этот принцип имеет преобладающее действие в

условиях смешанной экономики, когда на уже действующем рынке товаров и услуг встречаются товары произведенные предприятиями как государственной, так и негосударственной собственности или товары различных стран.

Подтверждением этому могут выступать многочисленные проявления действия закона вымывания капитала. Рассмотрим примеры его действия на уровне предприятия (микроуровне).

1. Наличие на складе организации материалов, продукции, купленной по низким ценам, приводит к первоочередной реализации ее заинтересованным лицам или передаче в свободную реализацию по действующим ценам за рамками предприятия-должника.

2. Контроль за ценами на реализуемую продукцию и их занижение государством до уровня «социально оправданных», приводит к тому, что разница между отпускными ценами организации и действующими ценами на рынке в большинстве случаев оседает в качестве прибыли у перекупщиков, посредников или (незначительная часть) у конечного потребителя. Этот фактор действует как внутри государства, так и на межгосударственном уровне. Подтверждением этому являются массовые перевозки товаров, по которым осуществляется государственное регулирование цен между Россией, Белоруссией, Украиной, Польшей и другими государствами. В любом случае ценовая разница оказывается не у организации-производителя данной продукции.

3. Предоставление банками кредитов по разным процентным ставкам организациям и гражданам. Это приводит к перераспределению доходов банка в пользу кредитозаемщика. А так как в уставном капитале ведущих банков имеется значительная доля государства, то потери банка снижают доход государства. При этом в отдельных случаях государство само устанавливает льготное кредитование для предприятий за счет директивного снижения банковского процента. Правительство в отдельных случаях обязывает уполномоченные банки выдавать кредиты государственным предприятиям по заниженным процентным ставкам.

4. Наличие различной цены на труд одинаковой квалификации, равно как и одинаковой цены на труд различной квалификации (в форме заработной платы), приводит к тому, что рабочие места с низкой оплатой остаются незамещенными, а квалифицированные специалисты, которым по месту проживания платят необоснованно низкую зарплату, переходят на работу, где соотношение зарплата – квалификация – ответственность имеет большее значение или уезжают из государства. Вымывание квалифицированной (читай – «дорогой», так как на ее подготовку и обучение были затрачены большие средства) рабочей силы – характерный процесс для государств с низким уровнем оплаты за квалифицированный труд.

5. Льготы определенным категориям граждан или предприятиям являются не чем иным, как фактом наличия в конкретный момент нескольких цен на услуги, товары или работы. И не важно, что эта льгота вводится для пенсионеров, инвалидов или молодых семей. Сам факт наличия льгот подтверждает признание государством невозможности решить проблемы отдельными группами

граждан за счет официальной заработной платы, пенсии или стипендии и перекладывание их на общество. С позиции действия закона вымывания капитала мы видим, что стремление граждан и предприятий к данным ценам и льготам приводит к исчезновению общественных ценностей из оборота. Наиболее характерна ситуация с льготами – занижение государством цен для населения по оплате за коммунальные услуги и жилье в ущерб предприятиям.

6. Оригинальный метод вымывания капитала у предприятия кредитозаемщика или у кредитора (банка) узаконен в Гражданском кодексе Республики Беларусь и Российской Федерации. Возврат задолженности производится с учетом учетной ставки Национального банка на дату возврата. Если задолженность возникла в период кризиса, когда инфляция в государстве имела более высокую величину, чем на момент возврата задолженности, то потери кредитора составят сумму, равную разности учетной ставки на дату возникновения задолженности и дату исполнения.<sup>6</sup>

7. Особый вид вымывания капитала предприятия в условиях инфляции сопровождает процесс дооценки активов. В Республике Беларусь систематически проводятся переоценки внеоборотных активов, начиная с 1992 года. Целью данных переоценок является приведение стоимости активов, имеющих на балансе предприятия, к рыночной стоимости. В связи с тем, что переоценка производится по балансовой стоимости, в одинаковой пропорции переоцениваются остаточная стоимость и начисленная амортизация. Однако сумма дооценки амортизации в рамках кругооборота затрат не проходит через себестоимость произведенной и реализованной продукции. Фактически вымывание капитала предприятия происходит по нескольким направлениям. Первое – это занижение на сумму дооценки амортизации в себестоимости, завышение прибыли и завышение налога на прибыль. Второе – занижение себестоимости приводит к занижению цены на продукцию (в случае планирования цен, основанном на затратном методе). При этом сумма занижения амортизации переходит к покупателям продукции.

Занижение себестоимости приводит к искусственному завышению рентабельности производства (и капитала), что формирует ложное представление об эффективности производства, создает иллюзию процветания. Это одна из разгадок парадокса 1, изложенного в работе Я. В. Соколова [84], когда прибыльное

<sup>6</sup> В статье 366 ГК РБ определена ответственность за неисполнение денежных обязательств. «За пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного их получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств. Размер процентов определяется учетной ставкой Национального банка Республики Беларусь на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части, за исключением взыскания долга в судебном порядке, когда суд удовлетворяет требование кредитора исходя из учетной ставки Национального банка на день вынесения решения».

предприятие в условиях инфляции не имеет денежных средств и фактически является неплатежеспособным.<sup>1</sup>

И в первом и во втором случае при реализации продукции по рыночным ценам сумма поступающих на предприятие средств одинакова. Особенность состоит в том, что при неотнесении суммы дооценки основных средств на себестоимость продукции завышается величина балансовой и налогооблагаемой прибыли. Это приводит к необоснованному начислению и оплате налога на прибыль.

*Пример. Результат расчетов величины вымывания капитала предприятия с учетом индексов переоценки за 1992 – 2000 годы в Республике Беларусь приведен в таблицах 1.3 и 1.4.*

Таблица 1.3

### Расчет средних индексов при переоценке основных средств

Наименование групп основных средств	Дата ввода	Индексы пересчета на дату							
		1.6.92	1.7.93	1.1.94	1.1.95	1.1.96	1.1.97	1.1.98	1.1.00
Здания и сооружения	дек 85	28,57	16,92	4,90	11,90	2,79	1,32	1,97	12,06
Передаточные устройства	дек 85	21,60	14,61	4,90	25,00	2,16	1,26	1,97	10,00
Металлорежущее оборудование	дек 85	15,80	13,35	7,30	29,10	2,35	1,85	1,44	10,00
Вычислительная техника	дек 85	4,50	7,25	7,30	30,50	3,56	1,33	1,84	9,50
Сельскохозяйственные машины	дек 85	31,50	16,67	7,30	9,50	3,38	1,30	1,67	10,00
Прочие машины и оборудование	дек 85	27,70	12,12	7,30	21,10	2,89	1,30	1,84	10,00
Транспортные средства	дек 85	41,40	14,26	7,30	2,10	1,82	1,47	1,75	10,00
Производственный и хозяйственный инвентарь	дек 85	15,30	14,61	7,30	25,00	2,16	1,26	1,97	7,61
Среднее значение		23,30	13,72	6,70	19,28	2,64	1,39	1,81	9,90

<sup>1</sup> Система парадоксов в бухгалтерском учете рассмотрена Соколовым Я.В. с позиции движения капитала организации в связи с влиянием внутренних и внешних факторов, а также принципов финансового учета. В трактовке Соколова Я.В. под парадоксом в науке понимают логическое противоречие, неизбежно возникающее в тех или иных фундаментальных или существенно важных положениях [84, с.66].

Таблица 1.4.

**Вымывание капитала при переоценке основных средств**

Наименование групп основных средств	Индексы пересчета на дату							
	1.6. 1992	1.7. 1993	1.1. 1994	1.1. 1995	1.1. 1996	1.1. 1997	1.1. 1098	1.1. 2000
Среднее значение индексов переоценки (балансовой стоимости на 1.12.1985 г. 8000 руб. и остаточной стоимости 4000 руб.	23,30	13,72	6,70	19,28	2,64	1,39	1,81	9,90
Балансовая стоимость после переоценки, тыс. руб.	186	2557	17135	330269	871860	1208616	2182458	21597846
Остаточная стоимость после переоценки	93	1279	8567	165134	435930	604308	1091229	10798923
Сумма начисленной амортизации в результате переоценки, тыс. руб.	93	1279	8567	165134	435930	604308	1091229	10798923
Среднее значение фондоотдачи на дату переоценки, рублей реализации на 1 рубль остаточной стоимости основных фондов, руб.	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70
Среднее значение рентабельности реализованной продукции на дату переоценки, %	14,00	10,00	11,00	12,00	16,00	15,00	12,00	17,00
Расчетная величина реализации продукции за год, предшествующий переоценке, тыс. руб.	83	1166	8369	147646	510905	884202	1441206	10106629
Расчетная величина балансовой прибыли за год, предшествующий переоценке, тыс. руб.	12	117	921	17718	81745	132630	172945	1718127
Ставка налога прибыль, %	30	30	30	30	30	30	30	25
Период между переоценками, мес.	30	13	6	12	12	12	12	24
Сумма доначисленной амортизации, которая могла бы быть отнесена на себестоимость при индексации амортизации, тыс. руб.	19	590	8567	82567	217965	302154	545614	2699731
Расчетная прибыль при условии отнесения доначисленной амортизации на себестоимость, тыс. руб.	-7	-474	-7647	-64850	-136220	-169524	-372670	-981604
Сумма вымывания капитала (излишне начисленного налога на прибыль), тыс. руб.	3	35	276	5315	24523	39789	51883	429532
Процент вымывания капитала к стоимости реализованной продукции, %	4,20	3,00	3,30	3,60	4,80	4,50	3,60	4,25
Процент вымывания капитала к остаточной стоимости основных средств после переоценки, %	3,72	2,74	3,22	3,22	5,63	6,58	4,75	3,98

При применении предприятием ежемесячной индексации износа на величину инфляции на протяжении года с корректировкой отклонений при дооценке основных средств величина вымывания снижается.

Одним из каналов вымывания капитала предприятия в настоящее время является государственная система фондов социальной защиты (пенсионных фондов), действовавшая при государственном регулировании экономики в бывшем СССР. Особенность исчезновения накопленных пенсионных фондов состоит в том, что предприятия после развала СССР вынуждены компенсировать указанные затраты за счет своей себестоимости продукции. Рассмотрим эту ситуацию.

Пример. По данным статистики, продолжительность жизни при рождении в Республике Беларусь составляла в 2000 году 69 лет, в том числе мужчины 63,4 и женщины 74,7 лет.<sup>7</sup> Отношение средней пенсии к средней зарплате в декабре 2000 года в республике составило 42%.<sup>8</sup> Для упрощения расчета введем ограничения: гражданин республики начинает работать с возраста 18 лет, три года учится, год служит в армии и три года не работает в связи с нетрудоспособностью. При этом средняя продолжительность работы, когда человек (и наниматель) является плательщиком в пенсионные фонды составит:  $(60+55) : 2 - 18 - 3 - 1 - 3 = 32,5$  (лет).

Средняя продолжительность получения пенсии после ухода на пенсию составит  $69 - (60+55) : 2 = 11,5$  (лет).

Составим уравнение:

$$(J^z_M \cdot N^z_M + J^z_W \cdot N^z_W) : N^z \cdot 12 \cdot U_n \cdot J^{FR}_U = (T^z - (J^z_M \cdot N^z_M + J^z_W \cdot N^z_W) : N^z) \cdot 12 \cdot U_n \cdot J^R_U,$$

преобразовываем и получаем расчетное значение

$$J^{FR}_U = [(T^z - (J^z_M \cdot N^z_M + J^z_W \cdot N^z_W) : N^z) \cdot 12 \cdot U_n \cdot J^R_U] : [(J^z_M \cdot N^z_M + J^z_W \cdot N^z_W) : N^z \cdot 12 \cdot U_n],$$

где  $JFRU$  –средний ставка процента отчислений в фонды обязательно-го социального страхования, необходимый для пенсионного обеспечения работников предприятия после их ухода на пенсию;

$Tz$  – средняя продолжительность жизни при рождении, лет;

$TzM$  – средняя продолжительность жизни мужчин при рождении, лет;

$TzW$  – средняя продолжительность жизни женщин при рождении, лет;

$Jz$  – средний возраст ухода на пенсию, лет;

$JzM$  – средний возраст ухода на пенсию мужчин, лет;

$JzW$  – средний возраст ухода на пенсию женщин, лет;

$JRU$  – отношение средней пенсии к средней зарплате;

$JFRU$  – процент отчислений в фонды социального страхования.;

$Nz$  – численность населения, чел;

$NzM$  – численность мужчин, чел;

$NzW$  – численность женщин, чел;

$U_n$  – среднемесячная заработная плата работающих.

Подставив исходные данные в условиях Республики Беларусь, мы получим средний процент отчислений в фонды обязательного социального страхования, необходимые для пенсионного обеспечения работников предприятия после их ухода на пенсию. Без учета капитализации накопленных платежей этот процент равен 11,3%.

Так, в США установлен федеральный налог, взимаемый для финансирования социальной программы в размере 7,51%. Его плательщиками являются как рабочие и служащие, так и предприниматели. В соответствии с действующим законодательством заработная плата рабочих и служащих облагается лишь до определенного уровня, сумма, превышающая его, налогообло-

<sup>7</sup> Источник: Статистический ежегодник. Республика Беларусь 2001 г. / Министерство статистики и анализа РБ. – Мн.: (Б.и.), 2001. (табл.3.17, стр.91).

<sup>8</sup> В Германии это соотношение составляет 70%, в Польше 60%, в Республике Беларусь оно возросло с 30% в 1990 году до 42% в 2000.

жению не подлежит. В 1989 году предел налогообложения заработной платы составил 48000 долл. США. Заработок свыше этого уровня налогом не облагается.

В Республике Беларусь (как и в ряде других государств бывшего СССР) отсутствие накопительных пенсионных фондов привело (с развалом СССР) к включению принципа «ответственности поколений». Это подразумевает, что работающая часть населения содержит действительных в настоящее время пенсионеров не через ранее накопленные пенсионные фонды, а посредством отчислений с доходов предприятия. В перспективе, когда пенсионером станет нынешний работник, его пенсионное обеспечение возьмут будущие работники. Это позволяет государству без формирования пенсионных фондов обеспечивать выплату текущих пенсий. Временные задержки с перечислением средств в пенсионные фонды сразу же приводит систему к дисбалансу и сопровождается социальной напряженностью. Учитывая, что данная система социальной защиты является своеобразным наследием социализма, которое мы вынуждены принимать как неизбежное, действия государства вполне оправданы, как единственно возможные на переходной период. Не вдаваясь в моральную сторону этого вопроса, рассмотрим возникшую ситуацию с позиции предприятия.

Для предприятия, которое, с одной стороны, является объектом бизнеса для собственника, а с другой, является основным плательщиком в пенсионные фонды, ситуация другая. Оно не принимало на себя обязательство отчислять дополнительные платежи в бюджет (в данном случае – в фонд социальной защиты населения) за работников, которые работали 20-40 лет назад на других предприятиях. В условия рыночных отношений, когда в конкурентной борьбе соревнуются товаропроизводители разных стран, дополнительные затраты приводят к снижению конкурентоспособности продукции предприятий.

Расчет необходимых отчислений с учетом нулевой капитализации показывает, что для формирования пенсионного фонда работника конкретного предприятия на протяжении трудоспособного возраста необходимо отчислять в указанный фонд 11,3% от суммы заработной платы.

**Наличие «налога ответственности поколений», которым не обременены товаропроизводители других стран, ставит предприятия Республики Беларусь в неравные условия на рынке товаров и услуг.**

Компенсировать указанные затраты можно за счет снижения доли заработной платы в структуре товаров или чистой прибыли.

Мы видим, что действие закона вымывания капитала при продвижении товаров и услуг отечественных предприятий, приводит тому, что часть выручки от реализации продукции направляется на содержание пенсионеров и имеет конечное потребление.

*Аналогичная ситуация сложилась в Республике Беларусь в сфере оплаты населением коммунальных услуг за пользование жильем. Введенное в последние годы понятие «перекрестное субсидирование», когда часть затрат по коммунальным услугам берут на себя предприятия, искажает структуру себестоимости продукции. С одной стороны, затраты граждан на оплату*

коммунальных услуг снижаются, это позволяет государству ограничивать уровень оплаты работникам. Происходит двойное вымывание капитала, когда разность в стоимости коммунальных услуг населения относится на затраты предприятия (вымывание от предприятий населению), а заниженная заработная плата работников им не доплачивается и на себестоимость не относится (вымывание от работников в пользу предприятия).

Приведенные примеры только подтверждают факт того, что в реальной экономике (рыночной) на каждый момент имеются только одни цены, которые формируются спросом и предложением. Наличие низких цен приводит к последовательному вымыванию ценовой разницы из оборота того предприятия, отрасли или государства, у которого эти цены используются. Завышение оценки, по отношению к действующим на рынке товаров и услуг, приводит к невозможности реализации материальных ценностей и, как результат, – к иммобилизации оборотного капитала предприятия.

Особо необходимо отметить в этой связи феномен инфляции. Учитывая ее всеобщий характер в рамках государства, а также то, что она в целом является главной причиной существования множественности цен, мы видим ее негативное воздействие. Приобретаемые сырье, материалы, услуги, труд при каждой последующей покупке имеют более высокую денежную оценку. В запасах предприятия объективно имеются одинаковые ценности по различным ценам. Результат известен заранее – возникает широкое поле для деятельности закона вымывания капитала. Предприятия в таких условиях хозяйствования обречены на нищенское существование или банкротство.

При расчете величины вымывания важным фактором является оборачиваемость оборотного капитала. Если скорость обращения оборотного капитала относительно высокая, эффект вымывания может быть погашен предприятием за счет внутренних источников. Индикатором данного соотношения может служить показатель среднемесячной инфляции с одной стороны и количеством оборотов оборотного капитала за месяц, с другой. Если оборачиваемость в месяц превышает 1,0 оборот, то следующий оборот (цикл производства) предприятие начинает с ресурсами, имеющими цены, учитывающими среднемесячную инфляцию за предыдущий месяц. В целом за год при такой ситуации процент вымывания капитала не превышает уровень среднемесячной величины инфляции, т.е. снижается в 12 раз.

В ситуации, когда оборачиваемость оборотного капитала ниже 1,0 в месяц, ситуация резко ухудшается. Это характерно для сельскохозяйственного производства, где в растениеводстве производственный цикл продолжается 9-12 месяцев. В животноводстве продолжительность производственного цикла (при выращивании крупного рогатого скота на мясо) составляет от 16 до 40 месяцев. При таких показателях производства влияние вымывания капитала проявляется в возрастающей степени.

Инфляция, в итоге, является той первопричиной внутри государства, которая воспроизводит условия для возрождения объекта вымывания – наличия производственных ресурсов с различными ценами в обороте предприятия. В

этой связи не излишне напомнить, что инфляция может быть умышленно организована. Подтверждением этому могут служить действия Наполеона и Гитлера в финансовой сфере против своих противников при подготовке захватнических войн и в их процессе.

Вымывание капитала при инфляции можно сравнить с постоянным движением на подъем или против ветра. С потерей скорости, остановками, или откатом назад. При длительных периодах инфляции создается общественное мнение, что предприятие по итогам года получает прибыль, имеет положительные результаты, однако величина «отката» за этот период превышает положительный эффект.

На отдельных предприятиях (а в ряде случаев и в странах) происходит вымывание капитала в рамках кризиса успеха. Для поддержания видимости успешной деятельности предприятия или страны, происходит внутреннее вымывание капитала между отдельными структурами или источниками формирования активов. Так, начисленные амортизационные отчисления не направляются на реновацию активов, а используются для покрытия недостатка оборотных средств, вызванных убыточной деятельностью или внешними факторами вымывания капитала. При этом, если за счет амортизационных отчислений происходит выплата заработной платы, уплата налогов, других обязательных платежей сторонним субъектам, происходит вымывание капитала с конечным (безвозвратным для предприятия) результатом.

Не проведенные своевременно работы по планово-предупредительным ремонтам основных фондов, создают временную экономию оборотных средств. Указанная экономия также может быть использована для поддержания иллюзии успешной деятельности предприятия. Особенно опасно такое явление в сельском хозяйстве в связи с продолжительным производственным циклом и особенностью основного средства производства и предмета труда – земли. Для поддержания видимости успешной деятельности по убыточным предприятиям в большинстве стран бывшего СССР практически полностью прекращаются работы по поддержанию и повышению плодородия земли. По многим хозяйствам сворачиваются работы по мелиорации земель – известкованию, культуртехнике, содержанию мелиоративной сети, осушению и орошению. Действие закона вымывания капитала привело к исчезновению указанной экономии с конечным потреблением в форме выплаты зарплат и налогов или реализации продукции по заниженным ценам конечному потребителю.

В такой ситуации непроведение ремонтных работ приводит к снижению себестоимости работ (все указанные затраты относятся на себестоимость) и повышению налогооблагаемой базы для налогов. С другой стороны, инфляция приводит к девальвации национальной валюты. Как отмечалось выше, для приведения цен к уровню рыночных, правительством проводятся периодические переоценки внеоборотных активов. Данные переоценки позволяют для большинства пользователей финансовой отчетности создать видимость повышения (или сохранения) потенциала предприятия (увеличение валюты баланса) на оп-

ределенном временном интервале и замаскировать результат вымывания капитала, отражаемый в отчетности.

Вымывание капитала организации в целом и оборотного капитала в первую очередь, как экономический феномен в рамках предприятия, может преследовать определенные цели. Основной из них является изъятие собственником, государством или руководством организации средств в денежной форме из оборота и замена их источниками:

- заемным капиталом (кредитами, возросшей кредиторской задолженностью);
- отложенными ремонтами (накопленной инфляцией);
- частью прибыли, направляемой ранее на социальную защиту работников за счет предприятия (система материального и морального поощрения, стимулирование из прибыли, строительство жилья и др.);
- снижением доли средств на реновацию в основной капитал в себестоимости продукции;
- переоценкой внеоборотных активов по решению правительства;
- снижением доли средств на совершенствование технологии, маркетинг и др.

Данный вариант в ряде случаев приводит к снижению источников собственных средств ниже нуля. Характерен для периода экономической нестабильности, кризиса. Продолжается от одного года и более. Осуществляется в рамках законодательного поля и может быть выявлен. Виновными могут быть названы собственники или руководители предприятия. Возврат средств или имущества невозможен. Удовлетворение претензий кредиторов не осуществляется в связи с недостатком имущества. Имеет распространение в условиях экономического кризиса.

В подавляющем большинстве случаев предприятие ставит перед собой позитивные цели: получение прибыли, реализация цели по насыщению рынка, развитию технической идеи и другие. Однако внутренние и внешние причины не только не позволяют реализовать эти цели, но и могут привести предприятие к банкротству. Рассмотрим данные варианты, заранее отмечая, что и внутренние, и внешние причины ухудшения деятельности предприятия находят свое конечное проявление именно внутри предприятия.

**Внутренние причины.** К внутренним причинам, приводящим к вымыванию капитала предприятия, в первую очередь, необходимо отнести его убыточную работу на протяжении длительного периода.

В соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета коммерческая организация может признавать прибыль в данном отчетном периоде только при условии сохранения своего капитала. Игнорирование этого требования в странах с высоким уровнем инфляции привело к повсеместному сокрытию факта вымывания оборотного капитала и существенным деформациям в оценке основного капитала, ведущим к утрате производственного потенциала отечественных производителей.

Прибыль после уплаты налогов является источником как дальнейшего развития предприятия, так и источником покрытия временных потерь, возникших в процессе производства. Не следует забывать также главную цель деятельности любой коммерческой организации – получение прибыли для собственника.

Основными внутренними причинами убытков предприятия являются: низкий уровень руководства (ошибки в менеджменте), ошибки в маркетинге, устаревшее оборудование и отсталая технология производства, отсутствие стимулов к повышению производительности труда у персонала и руководства.

Характерным для периода экономического кризиса является неполная загруженность по мощности предприятия при необходимости отнесения на себестоимость всех сопутствующих затрат в полном объеме. Это приводит к росту постоянных затрат и убыткам.

Международные стандарты бухгалтерского учета не признают убытки в качестве самостоятельного элемента финансовой отчетности. Это тоже расходы, уменьшающие в конечном итоге собственный капитал предприятия в результате случайных и чрезвычайных событий, а также обычных операций, по которым расходы не полностью покрываются доходами в течение отчетного периода.

**К внешним причинам для предприятия** можно отнести инфляцию, государственное ценовое регулирование по отдельным товарам и услугам без полной компенсации производителю, валютное регулирование, завышенные налоговые платежи и другие.

Не продолжая этот ряд причин (тем более, что по каждому предприятию имеются свои особенности и приоритеты), определим возможный механизм расчета этих негативных событий.

### 1.3.3. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ВЫМЫВАНИЯ КАПИТАЛА

Рассматривать и рассчитывать результат вымывания капитала предприятия необходимо с двух позиций. Первой является анализ собственного капитала предприятия. Анализ вымывания собственного капитала имеет смысл до уровня снижения его не ниже нуля. Если собственный капитал снизился до отрицательной величины, то исчезают уже средства кредиторов.

Собственный капитал предприятия отражается в балансе. Исходной предпосылкой анализа является постулат, что величина собственного капитала предприятия на определенную дату зависит от:

1. Величины собственного капитала на дату, принятую аналитиком за исходную величину сравнения (далее база сравнения). Выбор этой даты в условиях высокой инфляции является важным моментом. Наиболее подходящей датой является дата последней (или предпоследней) переоценки внеоборотных активов в соответствии с решением правительства. Величина капитала на данную дату принимается за 100%, индексация и отклонения рассчитываются от нее.

2. Движение капитала предприятия за период с базы сравнения до даты анализа. Под движением капитала понимаются изменения в капитале предприятия по следующим причинам:

- Дополнительные взносы (изъятие) капитала собственником в уставный капитал в денежной или неденежной форме. Увеличение уставного капитала за счет перевода части фондов организации при этом не учитывается.
- Целевое финансирование, полученное от государства или других источников, остающееся у организации в качестве собственного источника средств.
- Выплата дивидендов участникам обществ или долей учредителям, что приводит к снижению капитала.
- Полученная или оказанная безвозмездная помощь.
- Положительные или отрицательные результаты инвентаризации не зависимо от причин отклонений. Гибель имущества в результате стихийных бедствий, хищений, недостач и др. Отклонения в пределах норм естественной убыли не учитываются.
- Полученные суммы страхового возмещения по страховым случаям.
- Полученные и уплаченные суммы финансовых санкций, штрафы, пени, проценты по кредитам, неотнесимые на себестоимость продукции.
- Суммы выплат из фондов организации в соответствии с коллективным договором при их недостаточности или отсутствии.

Расчет вымывания капитала предприятия целесообразно рассматривать как взаимосвязь рентабельности, инфляции и оборачиваемости оборотного капитала. Это динамический процесс и все участвующие критерии являются интервальными.

Расчет прироста (вымывания) капитала от результатов производственной деятельности рассчитывается по формуле (1.7):

$$Z_s = \left( \frac{P^p}{N^p - A} - I_i \right) \cdot E \cdot \frac{N^p}{E}, \quad (1.7)$$

где  $Z_s$  – прирост (вымывание) капитала над уровнем простого воспроизводства;  $P^p$  – прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) за период;  $N^p$  – выручка от реализации продукции;  $A$  – амортизационные отчисления за период;  $I_i$  – индекс инфляции за период;  $E$  – средняя стоимость всех оборотных активов.

Отрицательное значение прибыли характеризует, что в результате завершения оборота оборотный капитал с учетом инфляции потерял в своей стоимости. Величина оборотного капитала уменьшилась на рассчитанную величину. В связи с тем, что в рамках производственного цикла нет других источников роста капитала, мы можем утверждать, что произошло вымывание оборотного капитала.

Периодом (интервалом) для измерения величины вымывания целесообразно принимать год или месяц. Месяц оправдано использовать в производствах с коротким циклом (высокой оборачиваемостью), год – для предприятий с длительным циклом, особенно для сельскохозяйственного производства. За

указанный интервал времени с учетом природных особенностей проходят большинство периодов вегетации для сельскохозяйственного производства.

Произведя соответствующие преобразования, получаем формулу (1.8) [31]

$$Z_s = P^p - \left( \frac{I_i}{\left( 1 + \frac{A}{N^p - A - P^p} \right)} \right) \cdot N^p - P^p \frac{\gamma}{100}, \quad (1.8)$$

где  $Z_s$  – прирост (вымывание) капитала над уровнем простого воспроизводства;  $P^p$  – прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) за период;  $\gamma$  – ставка налога на прибыль в процентах;  $A$  – амортизация основных средств за период;  $I_i$  – индекс инфляции с начала отчетного периода;  $N^p$  – выручка от реализации продукции.

Проанализируем фактор ( $\gamma$ ) – ставка налога на прибыль. Применение данного фактора при убыточной деятельности (а такое состояние имеют большинство предприятий-должников) приводит к завышению суммы вымываемых оборотных средств. Учитывая, что оценка действующего предприятия на предмет банкротства производится по балансовой прибыли, данный критерий считаем целесообразным принимать равным нулю при убытках и равным установленной ставке налога на прибыль после достижения прибыли.

Анализируя феномен вымывания капитала важно уяснить, что в долгосрочном периоде внешнее проявление факта вымывания капитала начинается с момента, когда действующее предприятие не в состоянии обеспечить простое воспроизводство. Но это уже запоздалый сигнал. Фактически исчезновение средств как источников (прибыли, амортизационных отчислений, а в ряде случаев и фондов) начинается значительно раньше.

### 1.3.4. МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЫМЫВАНИЕ КАПИТАЛА.

На макроуровне в качестве покупающей и продающей стороны выступают государства или союзы (объединения) государств. Методы воздействия на продающую сторону могут включать различные формы. Отметим основные формы проявления вымывания капитала:

- воздействие на руководителей стран, включая назначение руководства (марионеточные правительства);
- военная угроза и применение силы;
- дипломатическое воздействие;
- введение эмбарго на поставки одной продукции, с условием по поставкам другой;
- принудительное установление низких (высоких) цен на стратегические товары и ресурсы (нефть, алмазы) и др.

В ситуации вымывания на макроуровне конечное проявление действия закона вымывания капитала происходит на конкретных предприятиях, которые производят продукт, поставляемый в другие государства.

Одной из форм действия закона вымывания капитала на уровне государства выступает вывоз капитала за пределы государства. Капитал «бежит» от риска вымывания. Это подтверждает, что произошло вымывание капитала у одних субъектов хозяйствования и концентрация его у других. В данной ситуации капитал не исчез, он может быть возвращен в сферу бизнеса. Государству достаточно создать благоприятную экономическую и инвестиционную среду, чтобы результат вымывания капитала был использован внутри страны (в ряде стран такую ситуацию называют благоприятным экономическим климатом). Наличие благоприятного экономического климата позволяет отдельным государствам использовать действие закона вымывания капитала, происходящее в других странах, в интересах своего государства. В качестве примера можно рассмотреть Швейцарию (банковское дело), Панаму, Гонконг, Южную Корею (низкие налоговые платежи) и др.

Наиболее опасной ситуацией для государства является факт конечного потребления положительных результатов вымывания капитала получающей стороной. Так, льготы для граждан полностью потребляются ими и не могут быть капитализированы в последствии. Особенно опасны льготы и заниженные цены по ресурсам, имеющим сырьевой характер и не восстанавливаемым в природе. К ним можно отнести льготы по оплате за электроэнергию, отопление, газ, воду и др. При таких искажениях в ценах происходит перераспределение затрат на оплату за потребленные ресурсы с погашением разности за счет предприятий, бюджета или других граждан.

Межгосударственное вымывание капитала может осуществляться по ресурсам, находящимся в исключительной собственности государства, или по которым государство имеет монопольное право на реализацию.

*Пример.* Отметим реализацию продукции за пределы страны по демпинговым ценам. Участие государства в формировании демпинговых цен осуществляется в форме компенсации для предприятий-экспортеров разницы в ценах, а также снижая налоги и пошлины. Такие приемы широко использовал Китай для проникновения на рынки других стран. При этом происходит вымывание капитала из страны, продающей продукцию в пользу страны покупателя. В отдельных случаях этот прием позволяет осуществлять реэкспорт товара в страну-производитель продукции, реализуемой по демпинговым ценам. В качестве примера можем вспомнить реэкспорт автомобилей ВАЗ в Российскую Федерацию через третьи страны, проданных по заниженным ценам на экспорт, реализация Республикой Польша спирта по безакцизной схеме в третьи страны и возврат его потом в Республику Польша по сниженным ценам физическими лицами.

В качестве товара при демпинговых ценах может выступать специфический товар – оружие. Поставки оружия в «дружественные» страны являются вымыванием капитала для поставляющей страны с конечным потреблением. Осо-

бенность данного товара состоит в том, что в отдельных случаях поставленное оружие может быть направлено против страны-дарительницы. На макроуровне подавляющая часть сделок, осуществляемых в рамках политических решений, приводит к вымыванию капитала с конечным потреблением.

Однако наибольшее вымывание капитала на макроуровне происходит в сфере международного рынка ценных бумаг. Динамическое состояние указанного рынка, когда курсы акций отдельных производителей зависят от целого ряда объективных и субъективных факторов, постоянно воспроизводит условия для действия закона вымывания капитала. Снижение или повышение курса акций отдельного предприятия приводит на фондовом рынке к изменению соотношения между различными меновыми стоимостями, осуществляемыми при помощи денег.

Где же здесь действие закона вымывания капитала? В сфере действия закона спроса и предложения в результате купли-продажи в выигрыше остаются две стороны. Покупатель и продавец, совершая сделку, согласны с ценой. Для каждого из них эта операция приносит прибыль или удовлетворение потребностей. Закон вымывания капитала начинает действовать тогда, когда продающая сторона не может изменить цену в большую сторону или отказаться от сделки, когда осуществляется неэквивалентный обмен. Причинами потери покупателем своей независимости на рынке ценных бумаг могут выступать ряд факторов.

- Искусственно сформированное общественное мнение, что финансовое состояние предприятия-эмитента акций существенно ухудшилось.
- Созданное искусственное понижение курса продажи части акций, для снижения курса и последующей скупки по пониженным ценам.
  - Снижение курса национальной валюты в стране, акции предприятий которой обращаются на рынке или в стране покупателя товара.
  - Введение государствами ограничений на производимую монопольную продукцию сырьевого характера.
    - Введение корпоративных ограничений на монопольную продукцию.
    - Информация о научных и технологических разработках, ведущих к изменению потребительского спроса на продукцию.
    - Стихийные бедствия и террористические акты.
    - Политические заявления и решения, влияющие на спрос и предложение на продукцию.
  - Изменение налоговой и таможенной политики.

Указанный ряд может быть продолжен в зависимости от конкретных обстоятельств. Однако мы можем сделать вывод, что если при совершении акта купли-продажи на фондовых биржах продающая сторона не в состоянии изменить цену, а также отказаться от сделки, то может произойти вымывание капитала. Признаком совершившегося факта вымывания капитала является последующее возвращение цены на прежний (или более высокий) уровень и ее стабилизация. Период возврата (стабилизации) цен, равный или меньший времени одного оборота оборотного капитала предприятия, может свидетельствовать об организованном вымывании капитала.

*Пример.* Одним из наглядных примеров вымывания капитала на макроуровне является исчезновение вкладов населения в государственных банках, осуществленные в бывшем СССР до 1990 года. Вклады обеспечивались процентной ставкой до 3% годовых. После начала кризиса процентные ставки по депозитам в Республике Беларусь начали возрастать до 175% (1999г.), к концу 2001 года снизились до 48%, однако государство не перевело вклады населения на данные процентные ставки. Фактически, наличие кредитных источников в финансовой сфере с различными процентными ставками привело к массовому вымыванию (исчезновению) капитала населения в пользу государства.

Примером организованного вымывания капитала на макроуровне является «черный вторник» в Российской Федерации, когда финансовые манипуляции на уровне государства привели к вымыванию за несколько дней до 1,5 млрд. долларов США. Финансовый кризис 18 августа 1998 года привел к финансовым потерям не только население России, но и обеспечил вымывание капитала иностранных инвесторов в несколько десятков млрд. долларов США. При этом вымывание капитала происходило на протяжении нескольких предыдущих лет. Займы, полученные за реализацию ГКО, были использованы правительством для поддержания видимости успешной деятельности с конечным потреблением.

Как отличить действительное изменение цен от организованного? Это искусство и талант людей, работающих на рынке. Вымывание капитала, исследуемое при анализе банкротства, рассматривает уже совершенные факты изменений в финансовой отчетности. Это позволяет определить причины банкротства предприятия, установить виновность или подтвердить невиновность конкретных лиц, обосновать возможность проведения санации или необходимость ликвидации предприятия-должника.

В конечном счете все изменения в состоянии капитала на макроуровне находят свое конкретное выражение в сфере индивидуального потребления граждан страны, из которой произошло вымывание капитала.

*Пример.* Рассмотрим пример поставки оружия, осуществленный бесплатно в другую страну. Это приводит к тому, что производственные ресурсы, израсходованные (потребленные) для его выпуска, не приведут к появлению товара на потребительском рынке. Значит, заработная плата, выплаченная работающим, занятым производством оружия, и всем работающим, занятым производством сырья, материалов, энергии, разработкой оружия и т.д., не будет обеспечена товарным эквивалентом, произойдет снижение покупательной способности денежной единицы. Это инфляция, которая автоматически приведет к формированию условий для действия закона вымывания капитала на уровне всех предприятий. Аналогичное действие оказывают демпинговые цены, продажа сырьевых ресурсов по заниженным ценам, выезд из страны квалифицированной рабочей силы, другие действия, отмеченные выше.

### 1.3.5. ЗАКОН ВЫМЫВАНИЯ КАПИТАЛА

Обобщая поведение различных сторон в экономических отношениях, можно сделать вывод, что побудительным мотивом получателя выгод от приобретения дешевого ресурса является его стремление получить повышенную прибыль с наименьшими затратами. Он реализует свои цели при помощи различных внешних методов, воздействовать на которые не в состоянии продавец. Данная тенденция повторяется многократно, имеет всеобщий характер и проявляется независимо от воли отдельных людей или с их содействия. Только одни выступают в качестве получателя положительного эффекта, обеспечивающего прирост их капитала, а другие становятся теряющей стороной, у которой капитал вымывается. Это закономерность, а точнее—закон. Сформулируем его [31].

*Закон вымывания капитала состоит в том, что коммерческая организация, человек или государство в своей экономической деятельности стремятся достичь максимальных результатов, используя наиболее дешевые ресурсы. Достижение этих результатов происходит за счет вымывания (изъятия) капитала у продающей стороны, которая в силу объективных или субъективных причин не в состоянии защитить свои интересы.*

Деятельность государств бывшего СССР подтверждает, что вымывание капитала может выступать инструментом для концентрации капитала на стадии первичного накопления в новейшей истории. На следующем этапе может происходить переход к капиталистическим производственным отношениям, когда получатель эффекта от вымывания капитала становится собственником (капиталистом, если его капитал становится источником получения дополнительной прибыли). При этом **капитал не исчезает**.

Второй вариант развития событий характерен для предприятий (государств), которые находятся в плену **кризиса успеха**. Менеджеры предприятий (руководство государства) для поддержания видимости успешной деятельности используют эффект от вымывания капитала. За счет вымывания капитала производится повышение заработной платы (не подтверждаемое соответствующим ростом производительности труда), устанавливаются повышенные пенсии, льготы, осуществляются неоправданные на данном этапе капитальные вложения. Происходит перераспределения капитала по одному из вариантов или в их сочетании:

- из сферы производства в сферу потребления;
- с перераспределением между собственниками;
- от одного государства к другому.

Для предприятия капитал исчезает (потребляется) или направляется как источник накопления к другому собственнику. Но в любом случае производственный потенциал предприятия снижается, оно приближается к банкротству.

Анализ действия закона вымывания капитала приводит к выводу, что в конечном счете факт вымывания капитала является следствием «стихийного бедствия» или мошенничества. Под стихийным бедствием понимаются не только природные катаклизмы, но и другие события, воздействовать на которые предприятие (государство) не в состоянии. Организатором стихийного бедствия или мошенничества может быть государство, предприятие или конкретные физические лица.

Можем ли мы однозначно утверждать, что процесс вымывания капитала представляет зло для общества и прогресса? В рыночных отношениях выживает сильнейший, основа рынка – борьба за первенство. Вымывание капитала в этой борьбе является одним из главных и действенных инструментов, позволяющих осуществить концентрацию капитала и (или) ускоряющих процесс банкротства слабых и больных субъектов рынка. **И первое, и второе ведет к повышению эффективности использования факторов производства.** Поэтому мы можем сказать, что закон вымывания капитала работает на победителя, он обеспечивает ускоренный прогресс для выигрывающей стороны и ускоренное банкротство (крах, нищету) для проигравших.

Характеризуя теорию процесса вымывания капитала как единичный процесс, мы тем самым вводим определенные ограничения. В диалектике единичное явление является элементом более общего события или действия. Так, предприятие А в результате государственного регулирования цен несет потери в получаемой выручке. В то же время предприятие А получает от других предприятий – В, С, D (поставщиков сырья, услуг) ресурсы по более низким, ограниченному государством ценам. В результате второго этапа вымывания выигравшим является предприятие А, проигравшими – предприятия В, С и D, которые несут потери.

Государство вынуждено вводить систему «ответственности поколений», перекрестное субсидирование для преодоления последствий негативных явлений прошлых лет. Нерешение данных вопросов в конкретный момент может привести к социальным потрясениям, которые, в свою очередь, приведут к еще более тяжелым последствиям.

Физическое лицо несет потери в связи с вымыванием вкладов в государственный банк, с другой стороны, пользуется государственными льготами по ценам на оплату коммунальных услуг, проезд в общественном транспорте и др.

Сторонами в процессе вымывания капитала редко являются два субъекта взаимоотношений – выигрывающая и теряющая сторона. В реальных экономических отношениях может участвовать несколько заинтересованных сторон, каждая из которых может на определенном этапе быть как получающей выигрыш, так и теряющей (рис.1.6.).

Классифицируя процесс вымывания капитала, можно выделить следующие его виды.

По уровню распространения:

- межгосударственный;
- государственный;

- корпоративный (уровень предприятия);
- уровень физических лиц.

По количеству участвующих в каждом цикле сторон при вымывании капитала:

- единичные (локальные) процессы, когда вымывание капитала происходит между двумя сторонами;
- многосторонние, в которых с каждой из сторон могут участвовать по несколько или много участников;
- смешанные, при которых с одной стороны один участник, с другой – несколько.

По формам собственности, между которыми происходит вымывание капитала:

- государственная собственность – частная собственность;
- корпоративная собственность – государственная собственность;
- корпоративная собственность – корпоративная собственность;
- частная собственность – частная собственность;
- частная собственность – корпоративная собственность.

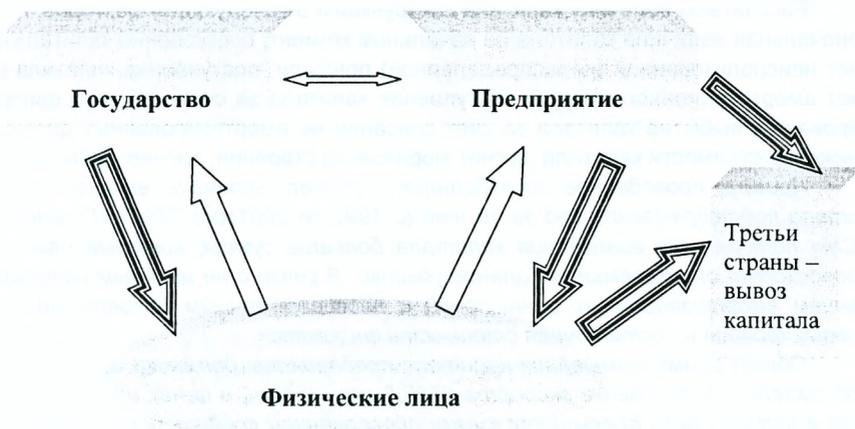


Рис. 1.6. Схема вымывания капитала при государственном регулировании цен на потребительские товары

По продолжительности:

- одиночные акты, продолжительностью менее одного производственного оборота;
- повторяющиеся акты, продолжительностью более одного производственного оборота.

По целям и задачам, решаемых сторонами:

- накопление капитала;

- решение социальных задач;
- решение экологических задач;
- решение конкурентных задач на уровне государства, предприятия или физического лица.

По использованию методов и приемов:

- без ограничения методов и средств для достижения цели («все средства хороши»);
- в рамках законодательного поля;
- в пределах моральных или духовных ограничений.

По направлению движения капитала:

- одновекторные, когда сторона в результате вымывания капитала только выигрывает или только проигрывает;
- многовекторные, когда сторона на протяжении определенного временного интервала и проигрывает, и выигрывает.

Как посчитать величину капитала реального предприятия в динамике в условиях инфляции? Этот вопрос ставят перед собой многие экономисты, и универсального метода пока не предложено.

Рассчитаем величину капитала как функцию от следующих факторов: первоначальная величина капитала на начальный момент; поступление капитала за счет неиспользованной (нераспределенной) прибыли; поступление капитала за счет амортизационного фонда; поступление капитала за счет целевого финансирования; выбытие капитала за счет списания не амортизированных фондов; снижение стоимости капитала за счет морального старения; прочее выбытие.

*Пример: проведенное исследование и расчет величины вымывания капитала подтверждают, что за 10 лет (с 1992 по 2001 год) ПРУП «Горынский КСМ» потерял от вымывания капитала большие суммы, которые намного превосходят отражаемые в балансе убытки. В связи с не целевым использованием амортизационных отчислений и несвоевременным обновлением основных фондов их остаточная стоимость снижается.*

*Общая сумма вымывания капитала предприятия должника за 1992-2001 год составила, по оценке эксперта 5683,6 млн. рублей в ценах на 1.1.2002 г., что в четыре раза превышает сумму просроченной кредиторской задолженности (Приложение 1).*

### **Краткие выводы.**

1. При изучении оснований принятия введения санации определяющую роль играет выполнение условия достаточности капитала организации-должника: величина собственного капитала должника иметь, как минимум, положительное значение. Выполнение условия достаточности собственного капитала является экономическим критерием целесообразности санационных мероприятий [30].

2. Причинами банкротства предприятия могут являться одномоментное стечение обстоятельств, умысел собственника или руководителя предприятия или последовательное вымывание капитала.

3. Для государств в переходной период к рыночным отношениям с быстрым вариантом реформирования (шоковая терапия) характерны первые две причины. Это приводит к капитализации собственности а руках отдельных граждан. Государства, осуществляющие жесткое регулирование экономики в переходной период, в большей мере подвержены вымыванию капитала с конечным потреблением, которое формирует экономическую несостоятельность предприятий.

4. Вымывание капитала без конечного потребления, является инструментом перераспределения капитала в период первоначального накопления для формирования рыночных отношений.

## **ГЛАВА 2 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕОБХОДИМОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ САНАЦИИ**

- 2.1.** Основы теории анализа состояния предприятия на основе сопоставления экономических, юридических и социальных факторов
- 2.2.** Бухгалтерский учёт как информационная система при экономическом анализе банкротства
- 2.3.** Принципы формирования информационной базы экономического анализа в условиях банкротства
- 2.4.** Методологические основы экономического анализа при банкротстве
- 2.5.** Методика трансформации бухгалтерской информации при оценке возможности введения санации
- 2.6.** Анализ финансового состояния индивидуального предпринимателя и фермерского хозяйства
- 2.7.** Основы теории платёжеспособности при экономическом анализе предприятий, находящихся в условиях санации
- 2.8.** Системы управления затратами на предприятии в условиях нестабильности окружающей среды

## 2.1. ОСНОВЫ ТЕОРИИ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ЮРИДИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ

На современном этапе развития экономики Республики Беларусь актуальной проблемой является разработка эффективной системы экономических и финансовых методов диагностики банкротства, а также методики принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. При этом необходимо наличие возможности использования данных методов как для предприятий, где кризис очевиден и необходимо принимать неотложные меры по стабилизации, так и для успешных предприятий с целью выявления угрозы банкротства на ранней стадии и устранения негативных факторов развития предприятия.

Основными задачами процесса диагностики кризисных ситуаций и состояния банкротства являются:

- анализ финансового состояния предприятия и его прогноз на предстоящий период;
- своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций;
- мониторинг внешней и внутренней среды предприятия и прогноз ее развития;
- обнаружение ранее незаметных признаков грядущего неблагополучия предприятия.

Изучение отечественной и зарубежной практики функционирования института банкротства позволило выделить следующие принципы, при соблюдении которых указанные задачи могут быть решены:

1. Установление стабильных единых и надежных для всех хозяйствующих субъектов коммерческих взаимоотношений, прав и обязанностей в ситуации несостоятельности предприятия.
2. Предоставление возможности должникам, выполняющим обязательства, возобновления своей деятельности.
3. Введение системы мер безопасности при банкротстве и экономическом спаде.
4. Создание системы мер возрождения бизнеса.
5. Создание механизма регулирования финансовых дел выполняющих свои обязательства должников в целях возможности оздоровления их фирм без сворачивания бизнеса.
6. Создание коммерческой и правовой систем для поощрения работы надежных партнеров и формирование приемлемой процедуры разрешения финансовых споров.
7. Ограждение правовой и административной структур от возможностей ускорения процесса развала предприятий и насаждения споров и тяжб.
8. Сохранение в тех случаях, где это возможно и экономически целесообразно, перспективных предприятий, имеющих финансовые трудности.

9. Создание таких механизмов, которые будут представлять и надежно защищать интересы всех участников системы антикризисного управления в случае ликвидации обанкротившихся предприятий и позволять справедливо распределять активы должника.

Изучение отечественного и зарубежного опыта преодоления кризисных ситуаций на предприятии позволяет сделать вывод о важности роли экономического анализа. Полученная в результате экономического анализа система показателей позволяет выявить слабые места в экономике предприятия, охарактеризовать его ликвидность, финансовую устойчивость, эффективность используемых ресурсов, отдачу активов и рыночную активность. Причем одни показатели могут находиться в критической зоне, а другие быть вполне удовлетворительными. Однако на основе такого анализа сделать однозначный вывод о том, что банкротство наступит в ближайшее время, сложно. Надежность выводов о банкротстве может быть существенно повышена, если дополнить экономический анализ прогнозированием вероятности банкротства предприятия с использованием методов многофакторного статистического анализа.

Результатом анализа вероятности банкротства является оценка степени угрозы банкротства предприятия. В зависимости от степени угрозы банкротства необходимо выработать мероприятия по преодолению кризисной ситуации и недопущению банкротства. Можно выделить два наиболее распространенных вида тактики снижения вероятности банкротства: защитная тактика и активные действия (рис.2.1).

Защитная тактика основана на проведении сберегающих мероприятий, основой которых является сокращение всех расходов, связанных с деятельностью предприятия, что ведет к сокращению производства в целом. Такая тактика применяется, как правило, при очень неблагоприятном стечении внешних для предприятия обстоятельств и высокой вероятности наступления банкротства.



Рис. 2.1. Управление кризисными ситуациями предприятия

Однако подобная тактика, если она и может оказаться эффективной для отдельных предприятий, ожидающих оживления деловой активности и благоприятной рыночной конъюнктуры, неприемлема в случае возникновения кризиса неплатежеспособности.

Очевидно, что массовое применение защитной тактики большинством предприятий ведет к еще более глубокому кризису национальной экономики. Кроме того, часто защитная тактика не приводит к финансовому благополучию применяющих ее предприятий, так как главные причины кризисной ситуации вызваны экзогенными факторами.

Наиболее эффективна тактика активных действий, для которой характерно применение не столько оперативных, сколько стратегических мероприятий. В этом случае наряду с экономными, ресурсосберегающими мероприятиями, проводится активный маркетинг, изучение и завоевание новых рынков сбыта на совершенствование системы управления, производства за счет их модернизации, внедрения перспективных технологий.

В то же время меняется или укрепляется руководство предприятия, осуществляется комплексный анализ и оценка ситуации и, если надо, корректируется философия, основные принципы деятельности предприятия, то есть изменяется его стратегия.

В условиях рынка любое предприятие может оказаться банкротом или стать жертвой «чужого» банкротства. Однако умелая экономическая стратегия, рациональная политика в области финансов, инвестиций, цен и маркетинга позволяют предприятию избежать этого и сохранять в течение многих лет деловую активность, прибыльность, и высокую репутацию надежного партнера и производителя качественной продукции или качественных услуг.

Однако не всегда проведение процедуры санации является экономически оправданным. Санация на кризисном предприятии является экономически обоснованной лишь в том случае, если затраты на ее проведение не будут превышать ожидаемого эффекта от проводимых процедур.

Анализ прогнозирования необходимости и возможности проведения санации в целом основывается на экономических аспектах банкротства.

На основе экономического анализа можно сделать предварительные выводы о причинах кризисного состояния предприятия и направлениях вывода его из кризиса. Следующим этапом управления несостоятельными предприятиями является стабилизация финансового состояния предприятия.

Прогнозирование банкротства представляет собой процесс, в результате которого последовательно решаются следующие вопросы:

1. Исследуется финансовое состояние предприятия с целью раннего обнаружения признаков его кризисного развития;
2. Определяются масштабы кризисного состояния предприятия;
3. Изучаются основные факторы, обуславливающие кризисное развитие предприятия.

По результатам анализа вероятности банкротства предприятия необходимо сделать вывод о целесообразности осуществления оздоровления предприятия.

В зарубежной и отечественной экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства предприятий. Первые исследования проблемы предсказания возможных осложнений в деятельности предприятий проводились в США ещё в начале тридцатых годов.

Наиболее популярным подходом к предсказанию банкротства за рубежом являются методы, включающие оперирование некоторыми коэффициентами и базирующиеся на финансовых данных. Такой подход, бесспорно эффективный при прогнозировании банкротства, имеет три существенных недостатка. Во-первых, компании, испытывающие трудности, всячески задерживают публикацию своих отчетов, и, таким образом, конкретные данные могут годами оставаться недоступными. Во-вторых, даже если данные и сообщаются, они могут оказаться «творчески обработанными». Для компаний в подобных обстоятельствах характерно стремление приукрасить свою деятельность, иногда доводящее до фальсификации. Требуется особое умение, присущее даже не всем опытным исследователям, чтобы выделить массивы подправленных данных и оценить степень завуалированности. Третья трудность заключается в том, что некоторые соотношения, выведенные по данным деятельности компании, могут свидетельствовать о неплатежеспособности в то время, как другие – давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. В таких условиях трудно судить о реальном состоянии дел.

Вторым подходом к предсказанию банкротства является способ сравнения показателей кризисных предприятий с показателями успешно действующих хозяйствующих субъектов. Недостатком данного подхода является отсутствие последовательности и упорядоченности по степени важности данных в публикуемых списках показателей действующих предприятий. Попыткой компенсировать эти недостатки является метод балльной оценки (А-счет Аргенти).

Алгоритм расчета основных показателей финансового состояния предприятия и их использование согласно законодательству разных стран при анализе банкротства представлены в табл.2.1 [6; 25; 26; 39; 77; 95].

Таблица 2.1

**Алгоритм расчета и использование показателей финансового состояния предприятия**

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Использование показателей в		
		РБ	РФ	зарубеж. странах
Коэффициент текущей ликвидности	$L = \frac{A_s}{K_s}$	K <sub>1</sub>	K <sub>10</sub>	

САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	$k_{Ak} = \frac{K - F}{As} = \frac{Ak}{As}$	K <sub>2</sub>	K <sub>12</sub>	
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	$b = \frac{Kl + Ks}{Ab}$	K <sub>3</sub>		
Среднемесячная выручка	$\overline{N^p} = \frac{N^p}{t}$		K <sub>1</sub>	
Доля денежных средств в выручке	$D_N^s = \frac{N^s}{N^p}$		K <sub>2</sub>	
Среднесписочная численность работников	$Nr$		K <sub>3</sub>	
Степень платежеспособности общая	$k_L = \frac{K_s + K_l}{N^p}$		K <sub>4</sub>	
Задолженность по кредитам банков и займам	$k_L^b = \frac{KS_b}{N^p}$		K <sub>5</sub>	
Задолженность другим организациям	$k_L^o = \frac{KS_{ANO}}{N^p}$		K <sub>6</sub>	
Задолженность фискальной системе	$k_L^s = \frac{KS_{FS}}{N^p}$		K <sub>7</sub>	
Коэффициент внутреннего долга	$k_L^v = \frac{(KS_p + KS_{OHN} + IFP + RFP + K_s^{FR})}{N^p}$		K <sub>8</sub>	
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$k_L^{ks} = \frac{K_s}{N^p}$		K <sub>9</sub>	
Собственный капитал в обороте	$A_k = K - F$		K <sub>11</sub>	
Коэффициент автономии	$k_a = \frac{K}{Ab}$		K <sub>13</sub>	
Обеспеченность оборотными средствами	$k_{As} = \frac{A_s}{N^p}$		K <sub>14</sub>	
Коэффициент оборотных средств в производстве	$k_N^{Am} = \frac{A_m}{N^p}$		K <sub>15</sub>	
Коэффициент оборотных средств в расчетах	$k_N^{Ad} = \frac{A_s - A_m}{N^p}$		K <sub>16</sub>	
Рентабельность оборотного капитала	$r^{As} = \frac{p^o}{A_s}$		K <sub>17</sub>	
Рентабельность продаж	$r = \frac{p^N}{N^p}$		K <sub>18</sub>	
Среднемесячная выработка	$\overline{W} = \frac{N^p}{N_r}$		K <sub>19</sub>	
Эффективность внеоборотного капитала	$ef^F = \frac{N^p}{F}$		K <sub>20</sub>	

Коэффициент инвестиционной активности	$inv = \frac{F_{nt} + I_{mr} + F_{jr}}{F}$			K <sub>21</sub>
Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед федеральным бюджетом, бюджетом Российской Федерации, местным бюджетом, а также перед государственными внебюджетными фондами и Пенсионным фондом Российской Федерации	$k_i = \frac{T_p}{T_c}$			K <sub>22</sub> – K <sub>26</sub>
Коэффициент Бивера	$k_{Beaver} = \frac{p^0 + A}{Ks + Kl}$			*
Z – счет Альтмана	$Z = 1,2 \frac{A_s}{A_h} + 1,4 \frac{p^0}{A_h} + 3,3 \frac{p^N}{A_h} + 0,6 \frac{c_i}{Ks + Kl} + \frac{N}{A_h}$			*

В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером.

Все системы прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными, российскими и белорусскими авторами, включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации. На их основе в большинстве из названных методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов.

Многие аналитики пытались найти такую характеристику, которая наиболее точно отражала бы финансовую деятельность предприятия. А. Винакор и Р. Смит определили, что наиболее надежным критерием оценки скорого банкротства предприятия является снижение отношения собственных оборотных средств к сумме активов. П. Дж. Фитцпатрик пришел к выводу, что наиболее надежными показателями банкротства являются отношение прибыли к собственным оборотным средствам и отношение собственных оборотных средств к сумме задолженности, при этом их снижение свидетельствует о приближении кризиса. К.Л. Мервин, исследуя 939 предприятий, пришел к выводу, что отрицательная динамика показателей покрытия процентных выплат, автономии и собственного оборотного капитала на сумму задолженности является симптомом надвигающегося банкротства [93].

Первым применять анализ соотношений финансовых коэффициентов, как метод предсказания банкротства, начал У. Х. Бивер [Beaver, 1966]. В своих исследованиях он по одному сравнивал показатели неплатежеспособных фирм с такими же коэффициентами фирм, нормально работающих, и обнаружил, что ещё задолго до краха разница между ними разительна. Обе группы состояли из

79 предприятий и уже за пять лет до кризиса были заметны признаки, позволявшие предполагать его приближение.

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели У. Бивера не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. У. Бивер предложил пятифакторную систему для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, содержащую следующие индикаторы: коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заёмным средствам); рентабельность активов (на основе чистой прибыли); удельный вес заёмных средств в пассивах; доля чистого собственного оборотного капитала в активах; коэффициент текущей ликвидности. Полученные значения данных показателей сравниваются со следующими нормативными значениями для трёх состояний фирмы: для благополучных компаний (0,4-0,45; 6-8; 37; 0,4; 3,2) соответственно; для компаний, обанкротившихся в течение года (0,17; -4; 50; 0,3; 2), и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет (-0,15; -22; 80; 0,06; 1).

Однако использование нескольких показателей для прогнозирования банкротства оказалось недостаточно, что привело к использованию при прогнозировании банкротства такого критерия, как вероятность банкротства.

Наиболее простой из методик диагностики банкротства является двухфакторная математическая модель, при построении которой учитывается два показателя: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах. На основе статистической обработки данных по выборке фирм в странах с рыночной экономикой были выявлены весовые коэффициенты для каждого из этих факторов. Для США данная модель выглядит следующим образом (формула 2.1):

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * Kп + 0,0579 * ЗС_{п}, \quad (2.1.)$$

де,  $Kп$  – отношение текущих активов к текущим обязательствам;  $Кфз$  – доля заёмных средств в пассивах.

Используется модель следующим образом:

- если  $Z > 0,5$ , то вероятность банкротства велика;
- если  $-0,5 < Z < 0,5$ , то вероятность банкротства средняя.

Исследования Ковалева показали, что использование данной двухфакторной модели, включающей коэффициенты текущей ликвидности и финансовой зависимости, не обеспечивают достаточной точности. Следует также учитывать, приведенные выше значения коэффициентов невозможно механически использовать в любых условиях. Условия функционирования предприятий разных стран характеризуются различными темпами инфляции, циклами макро- и микроэкономики, уровнями фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда, налогового бремени. Модель с числовыми значениями, соответствующими реалиям белорусского рынка, можно было бы применить, если бы отечественные учет и отчетность обеспечивали достаточно представительную информацию о финансовом состоянии предприятия.

Наиболее популярным в западной практике является коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности). Этот метод предложен в 1968 г. известным западным экономистом Альтманом (Edward I. Altman).

Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis—MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

При построении индекса Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

$$Z=1,2 X1+1,4X2+3,3X3+0,6X4+X5, \quad (2.2.)$$

где  $X_1$  – оборотный капитал/сумма активов;  $X_2$  – нераспределенная прибыль/сумма активов;  $X_3$  – операционная прибыль/сумма активов;  $X_4$  – рыночная стоимость акций/задолженность;  $X_5$  – выручка/сумма активов.

Z-коэффициент имеет общий серьезный недостаток—по существу его можно использовать лишь в отношении крупных компаний, котирующих свои акции на биржах. Именно для таких компаний можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала.

В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котируются на бирже [95]:

$$Z=0,717X1+0,847X2+3,107X3+0,42X4+0,995X5, \quad (2.3)$$

(здесь  $X_4$  – балансовая, а не рыночная стоимость акций.)

Точность данной модели в период один год определяется 95%, в период два года – 83%.

В 1978 году, Э. Альтман разработал подобную, но более точную semifакторную модель, позволяющую прогнозировать банкротство на горизонте в пять лет с точностью в семьдесят процентов. В этой модели используются следующие показатели: рентабельность активов; динамика прибыли; коэффициент покрытия процентов; отношение накопленной прибыли к активам; коэффициент текущей ликвидности; доля собственных средств в пассивах; стоимость активое предприятия.

Несмотря на некоторые недостатки коэффициента Альтмана (привязка к зарубежной отчетности, неприемлемость использования критических значений коэффициента) и критику некоторых авторов, данная методика успешно исполь-

зуется в практике зарубежных антикризисных управляющих и как основа при разработке отечественных моделей прогнозирования банкротства.

Известны другие подобные, менее известные критерии: модели Лиса, Тишоу, Таффлера. Так британский ученый Таффлер (Taffler) предложил в 1977 г. **четырёхфакторную прогнозную модель**, при разработке которой использовал следующий подход. Используя анализ многомерного дискриминанта, на основе 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний, строится модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Типичная модель для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, принимает форму [95]:

$$Z = C_0 + C_1X_1 + C_2X_2 + C_3X_3 + C_4X_4, \quad (2.4.)$$

где:  $x_1$ =прибыль до уплаты налога/текущие обязательства (53%);  $x_2$ =текущие активы/общая сумма обязательств (13%);  $x_3$ =текущие обязательства/общая сумма активов (18%);  $x_4$ =отсутствие интервала кредитования (16%);  $c_0, \dots, c_4$  – коэффициенты, проценты в скобках указывают на пропорции модели;  $x_1$  измеряет прибыльность,  $x_2$  – состояние оборотного капитала,  $x_3$  – финансовый риск и  $x_4$  – ликвидность.

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в **PAS-коэффициент** (Performans Analysys Score) – коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность компании во времени. Изучая PAS-коэффициент как выше, так и ниже критического уровня, легко определить моменты упадка и возрождения компании.

PAS-коэффициент – это относительный уровень деятельности компании, выведенный на основе ее Z-коэффициента за определенный год и выраженный в процентах от 1 до 100. Например, PAS-коэффициент исследуемой компании, равный 50, указывает на то, что ее деятельность оценивается удовлетворительно, тогда как PAS-коэффициент, равный 10, свидетельствует о том, что лишь 10% компаний в обследованном массиве находятся в худшем положении (неудовлетворительная ситуация), чем исследуемая компания. Применяя PAS-коэффициент для прогнозирования банкротства, необходимо сравнивать его с дифференцированными по отраслям статистическими данными, отражающими долю обанкротившихся предприятий и ее изменение на протяжении нескольких периодов. Уровень PAS-коэффициента компании меньше доли обанкротившихся предприятий значительно увеличивает степень угрозы банкротства. Итак, подсчитав Z-коэффициент для компании, можно затем трансформировать абсолютную меру финансового положения в относительную меру финансовой деятельности. Другими словами, если Z-коэффициент может свидетельствовать о том, что компания находится в рискованном положении, то PAS-коэффициент отражает историческую тенденцию и текущую деятельность на перспективу.

Сильной стороной такого подхода является его способность соединять ключевые характеристики отчета о прибылях и убытках и баланса в единое со-

отношение. Так, компания, получающая большие прибыли, но слабая с точки зрения баланса, может быть сопоставлена с менее прибыльной, баланс которой уравновешен. Таким образом, рассчитав PAS-коэффициент, можно быстро оценить финансовый риск, связанный с данной компанией, и соответственно варьировать условия сделки. В сущности, подход основан на принципе, что целое более ценно, чем сумма его составляющих.

Дополнительной особенностью этого подхода является использование «рейтинга риска» для дальнейшего выявления скрытого риска. Этот рейтинг статистически определяется только, если компания имеет отрицательный Z-коэффициент, и вычисляется на основе тренда Z-коэффициента, величины отрицательного Z-коэффициента и числа лет, в продолжение которых компания находилась в рискованном финансовом положении. Используя пятибалльную шкалу, в которой 1 указывает на «риск, но незначительную вероятность немедленного бедствия», а 5 означает «абсолютную невозможность сохранения прежнего состояния», менеджер оперирует готовыми средствами для оценки общего баланса рисков, связанных с кредитами клиента.

Главными недостатками данных моделей являются приблизительность градации степени угрозы банкротства и отсутствие оценки ошибки неправильной диагностики.

Кроме того, в Республике Беларусь отсутствуют дифференцированные по отраслям статистические данные за прошлые годы по числу обанкротившихся предприятий, что значительно затрудняет адаптацию рассмотренных моделей к белорусским условиям и применение PAS-коэффициента.

Французская практика антикризисного управления использует такие подходы, как метод *credit-men*, разработанный Ж.Депалляном (G. Depallens), и модифицированный z-коэффициент Альтмана, предложенный французскими учеными Конаном и Гольдером [37].

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5, \quad (2.5)$$

где  $R_1$  – коэффициент быстрой ликвидности;  $R_2$  – коэффициент общей задолженности (собственный капитал к заемному);  $R_3$  – иммобилизация собственного капитала (собственный капитал к остаточной стоимости необоротных активов);  $R_4$  – оборачиваемость запасов;  $R_5$  – оборачиваемость дебиторской задолженности.

Недостатками данного метода являются сложность определения нормативов, а также субъективный выбор набора коэффициентов.

$$Z \text{ (Франция)} = -0,16X_1 - 0,22X_2 + 0,87X_3 + 0,1X_4 - 0,24X_5, \quad (2.6)$$

где  $X_1$  – отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к активам;  $X_2$  – отношение постоянного капитала к пассиву;  $X_3$  – отношение финансовых расходов к объему продаж;  $X_4$  – отношение расходов на персонал к

добавленной стоимости;  $X_5$  – отношение валовой прибыли к привлеченному капиталу.

Достоинством данной модели является использование в ней коэффициентов  $X_3$  и  $X_4$ , характеризующих внутренние аспекты деятельности предприятия.

Российскими и белорусскими авторами были предложены различные способы адаптации зарубежных моделей к отечественным хозяйственным условиям, в частности, «Z-счёта» Э. Альтмана и двухфакторной математической модели.

Белорусский аналитик Г.В. Савицкая разработала дискриминантную модель диагностики риска банкротства сельскохозяйственных предприятий:

$$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,8X_5, \quad (2.7.)$$

где  $X_1$  – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;  $X_2$  – доля оборотного капитала на рубль основного, руб.;  $X_3$  – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;  $X_4$  – рентабельность активов предприятия;  $X_5$  – коэффициент финансовой зависимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса).

Величина  $Z$  сравнивается с константой 8, при  $Z > 8$ , риск банкротства малый или отсутствует, ниже 1 – стопроцентная несостоятельность.

Савицкой Г. В. было проведено тестирование данной модели, которое позволило установить достаточно высокую точность оценки. Недостатком модели является возможность применения ее только в сельскохозяйственной отрасли.

Новые методики диагностики возможного банкротства, предназначенные для отечественных предприятий, были разработаны О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым.

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет следующий вид [95]:

$$R_{ИГЭ} = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4, \quad (2.8.)$$

где  $K_1$  – оборотный капитал/актив;  $K_2$  – чистая прибыль/собственный капитал;  $K_3$  – выручка от реализации/актив;  $K_4$  – чистая прибыль/интегральные затраты.

По методике ИГЭ вероятность банкротства предприятия в процентах определяется: при  $R < 0$  – вероятность минимальная (90-100); при  $R$  от 0 до 0,18 – высокая (60-80); при  $R$  0,18-0,32 – средняя (35-50); при  $R$  0,32-0,42 – низкая (15-20); при  $R > 0,42$  – минимальная (до 10). К очевидным достоинствам данной модели можно отнести то, что механизм ее разработки основан на финансовой отчетности и комплексно характеризует финансовое состояние предприятия.

Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число [100]:

$$R = 2K^{об} + 0,1K_{тл} + 0,8K_{инт} + 0,45K_{мен} + K_{пр}, \quad (2.9.)$$

где  $K_{об} > 0$  – коэффициент обеспеченности собственными средствами;  $K_{тл} > 2$  – коэффициент текущей ликвидности;  $K_{и} > 2,5$  – коэффициент оборачиваемости активов;  $K_{м} > (n-1)/r$  ( $r$  – учетная ставка) – рентабельность реализации продукции;  $K_{пр} > 0,2$  – рентабельность собственного капитала (на основе балансовой прибыли).

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное. Необходимо отметить, что данный показатель в большей степени характеризует кредитоспособность предприятия, не давая комплексной оценки его деятельности.

В шестифакторной математической модели О.П. Зайцевой предлагается использовать следующие частные коэффициенты:

$K_{уп}$  – коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;

$K_3$  – соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;

$K_c$  – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

$K_{ур}$  – коэффициент убыточности реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объёму реализации этой продукции;

$K_{фр}$  – соотношение заёмного и собственного капитала;

$K_{зар}$  – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов.

Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается по формуле со следующими весовыми значениями:

$$K_{ком} = 0,25K_{уп} + 0,1K_3 + 0,2K_c + 0,25K_{ур} + 0,1K_{фр} + 0,1K_{зар} \quad (2.10.)$$

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путём, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей:

$K_{уп} = 0$ ;  $K_3 = 1$ ;  $K_c = 7$ ;  $K_{ур} = 0$ ;  $K_{фр} = 0,7$ ;  $K_{зар} =$  значение  $K_{зар}$  в предыдущем периоде.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше – то вероятность банкротства мала [6; 26].

Все вышеописанные зарубежные и российские методики диагностики кризисной ситуации (банкротства) предприятия имеют ряд недостатков, которые серьёзно затрудняют их применимость в условиях Республики Беларусь:

- в связи с различиями во внешних факторах (налоговое законодательство, нормативное обеспечение бухгалтерского учета, различные темпы инфляции) искажают вероятностные оценки;
- модели Э. Альтмана и У. Бивера, Таффлера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанные на основе зарубежных аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов, в связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации белорусского бизнеса;
- отсутствие в Республике Беларусь статистических материалов по организациям-банкротам затрудняет корректировку методики исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учётом белорусских экономических условий, а определение данных коэффициентов экспертным путём не обеспечивает их достаточной точности;
- период прогнозирования в вышеуказанных методиках и моделях колеблется от трёх – шести месяцев (в действовав–шей до 1.03.98г. методике ФСДН РФ) до пяти лет (во второй версии «Z-счёта» Э. Альтмана и в методике У. Бивера), а в некоторых моделях срок прогнозирования вообще не указывается. В условиях высокой неопределенности экономической системы Республики Беларусь использование широкого диапазона прогнозирования, как в моделях зарубежных авторов, по нашему мнению, не даёт высокой степени надёжности результатов, и, следовательно, необходимо использовать более короткие промежутки времени (один – два года);
- особенности экономической ситуации Республики Беларусь оказывают влияние и на сам набор финансовых показателей, используемых в моделях зарубежных авторов.

Наиболее высокая применимость в условиях Республики Беларусь свойственна модели Du Pont, наибольшим достоинством которой является возможность оценить ситуацию предприятия со стороны интересов инвесторов. Модель рассматривает показатель рентабельности собственного капитала на основе оценки показателей: рентабельность продаж, оборачиваемость активов и финансового рычага формула 2.11 :

$$R_{ck} = R_n * KO_A * L, \quad (2.11.)$$

где  $R_{ck}$  – рентабельность собственного капитала (чистая прибыль к собственному капиталу);  $R_n$  – рентабельность продаж (чистая прибыль к выручке);  $KO_A$  – оборачиваемость активов (выручка к активам);  $L$  – рычаг (активы к собственным средствам).

Необходимо отметить, что формула Du Pont не имеет целью распознавание кризиса, а служит методом структурного анализа финансов предприятия. Показатель рентабельности собственного капитала сможет выступать признаком кризисного состояния, если будет использоваться наряду с прочими, более надёжными методами диагностики кризисного состояния предприятия. Свидетельством кризиса на предприятии будет значение рентабельности собственно-

го капитала меньше нормы дисконтирования (цены капитала). Недостатком модели является недостаточное количество признаков, отражающих общее состояние предприятия, что ограничивает возможность глубокого анализа с помощью формулы Du Pont.

Российский экономист Царев В.В. на стадии скрытого банкротства предлагает использовать показатель цены предприятия, уменьшение которого свидетельствует о повышении угрозы кризиса (2.12.) [95]:

$$V = \frac{P}{k}, \quad (2.12.)$$

где P – ожидаемая прибыль; k – средний процент, показывающий проценты и дивиденды, которые необходимо будет выплатить владельцам акционерного капитала.

Однако данный показатель носит скорее дополнительный характер при оценке степени угрозы кризиса.

Таким образом, в качестве оценки кризисного положения предприятия целесообразно использовать не только количественные, но и качественные показатели.

И.А. Бланк, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, учитывая рекомендации Комитета по обобщению практики аудита (Великобритания), содержащие перечень критических показателей для оценки возможного банкротства предприятия и разработки, выделяют следующую двухуровневую систему показателей [36; 76].

К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. К ним относятся:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их снижения;
- хроническая нехватка собственных оборотных средств;
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;
- наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов и т.д.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем, они указывают, что при определенных условиях

или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться. К таким критериям относятся:

- вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений и т.д.

Наряду с перечисленными критериями, нами предлагается оценивать такие критерии, как динамика удельного веса денежных средств в выручке предприятия и динамика удельного веса объема реализованной продукции в объеме производства, так как их снижение свидетельствует о нехватке денежных средств для финансирования текущей деятельности предприятия.

Достоинствами качественного подхода являются системность и комплексный подход; недостатками – сложность принятия решения на основе множества критериев и отсутствия их нормативов, субъективность принятого прогнозного решения. Кроме того, критические значения этих критериев должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных статистических данных.

Анализ вероятности банкротства предприятий в РФ проводится на основе Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций от 23 января 2001 года №16 [42]. В качестве базового критерия при оценке финансового предприятия на основе двадцати шести показателей (K1 – K26 см. табл. 2.1) выступает показатель среднемесячной выручки за последний год. Этот критерий входит в расчетные формулы большинства коэффициентов. Он формирует обратную зависимость вероятности банкротства от объема продаж – чем выше продажи, тем меньшая вероятность банкротства. Ограничением российской методики анализа финансового состояния предприятий является изначально заложенный в ней принцип применения к действующему предприятию. Так, расчет большинства показателей на основе среднемесячной выручки и оценка показателя среднесписочной численности, предполагает, что предприятие функционирует, осуществляет трудовую деятельность и в результате получает выручку. Однако предприятия-должники зачастую не в состоянии осуществлять свою деятельность и им свойственно массовое сокращение или увольнение работников.

**Для проведения анализа финансового состояния организаций используются данные следующих форм их финансовой отчетности:**

- бухгалтерский баланс (форма №1 по ОКУД);
- отчет о прибылях и убытках (форма №2 по ОКУД);
- отчет о движении денежных средств (форма №4 по ОКУД);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5 по ОКУД);
- другие данные, получаемые ФСФО России при проведении мониторинга финансового состояния организаций.

Достоинством данного подхода является всесторонняя комплексная оценка деятельности предприятия. Недостатком – использование показателя среднемесячной выручки, рассчитанного путем деления суммы выручки за год на 12 месяцев.

Необходимо отметить, что в целом, подход, используемый в российской практике оценки финансового состояния предприятия, является принципиально новым, так как в нем оценивается не только уровень коэффициентов, но также и период в месяцах, в течение которого осуществляется кругооборот тех или иных средств. Это является очень важной характеристикой в условиях банкротства, так как в Российской Федерации, а согласно Указу Президента Республики Беларусь № 508 и в Республике Беларусь, вводится временное ограничение исполнения требований, по истечении которого кредиторы имеют право подачи заявления о признании должника экономически несостоятельным [53].

Рассмотрим характеристику показателей, используемых для проведения анализа финансового состояния организаций в Российской Федерации и характеризующих различные аспекты деятельности организации:

**1. Среднемесячная выручка (K1)** определяет основной финансовый ресурс организации, который используется для осуществления хозяйственной деятельности, в том числе для исполнения обязательств перед фискальной системой государства, другими организациями, своими работниками. Вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от реализации за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи.

**2. Доля денежных средств в выручке организации (K2)** дополнительно характеризует финансовый ресурс организации с точки зрения его качества (ликвидности). Доля денежных средств отражает уровень бартерных (зачетных) операций в расчетах и в этой части дает представление о конкурентоспособности и степени ликвидности продукции организации, а также об уровне менеджмента и эффективности работы маркетингового подразделения организации. От величины этого показателя зависит возможность своевременного исполнения организацией своих обязательств.

**3. Среднесписочная численность работников (K3)** определяется в соответствии с представленными организацией сведениями о среднесписочной численности работников.

**4. Степень платежеспособности общая (K4)** определяется как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную выручку. Характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности организации перед ее кредиторами.

**5. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (K5)** вычисляется как частное от деления суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов на среднемесячную выручку.

**6. Коэффициент задолженности другим организациям (K6)** вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «поставщики и подрядчики», «векселя к уплате», «задолженность перед дочерними и зависимыми

обществами», «авансы полученные» и «прочие кредиторы» на среднемесячную выручку. Все эти строки пассива баланса функционально относятся к обязательствам организации перед прямыми кредиторами или ее контрагентами.

**7. Коэффициент задолженности фискальной системе (K7)** вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед государственными внебюджетными фондами» и «задолженность перед бюджетом» на среднемесячную выручку.

**8. Коэффициент внутреннего долга (K8)** вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед персоналом организации», «задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов», «доходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов», «прочие краткосрочные обязательства» на среднемесячную выручку.

Степень платежеспособности общая и распределение показателя по виду задолженности определяют, в какие сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами.

**9. Степень платежеспособности по текущим обязательствам (K9)** определяется как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) организации к среднемесячной выручке. Характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами.

**10. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (K10)** вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации.

Данный коэффициент показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами организации. Кроме того, показатель характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе «невозвратной») и реализации имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Снижение данного показателя за анализируемый период свидетельствует о снижении уровня ликвидности активов или о росте убытков организации.

**11. Собственный капитал в обороте (K11)** вычисляется как разность между собственным капиталом организации и ее внеоборотными активами.

Отсутствие собственного капитала в обороте организации свидетельствует о том, что все оборотные средства организации, а также, возможно, часть внеоборотных активов (в случае отрицательного значения показателя) сформированы за счет заемных средств (источников).

**12. Доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) (K12)** рассчитывается как

отношение собственных средств в обороте ко всей величине оборотных средств.

Показатель характеризует соотношение собственных и заемных оборотных средств и определяет степень обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости.

**13. Коэффициент автономии (финансовой независимости) (K13)** вычисляется как частное от деления собственного капитала на сумму активов организации.

Данный показатель определяет долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств.

**14. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (K14)** вычисляется путем деления оборотных активов организации на среднемесячную выручку и характеризует объем оборотных активов, выраженный в среднемесячных доходах организации, а также их оборачиваемость.

Данный показатель оценивает скорость обращения средств, вложенных в оборотные активы.

**15. Коэффициент оборотных средств в производстве (K15)** вычисляется как отношение стоимости оборотных средств в производстве к среднемесячной выручке. Оборотные средства в производстве определяются как средства в запасах с учетом НДС минус стоимость товаров отгруженных.

Коэффициент оборотных средств в производстве характеризует оборачиваемость товарно-материальных запасов организации. Значения данного показателя определяются отраслевой спецификой производства, характеризуют эффективность производственной и маркетинговой деятельности организации.

**16. Коэффициент оборотных средств в расчетах (K16)** вычисляется как отношение стоимости оборотных средств за вычетом оборотных средств в производстве к среднемесячной выручке.

Коэффициент оборотных средств в расчетах определяет скорость обращения оборотных активов организации, не участвующих в непосредственном производстве. Показатель характеризует, в первую очередь, средние сроки расчетов с организацией за отгруженную, но ещё не оплаченную продукцию, то есть определяет средние сроки, на которые выведены из процесса производства оборотные средства, находящиеся в расчетах.

Кроме того, коэффициент оборотных средств в расчетах показывает, насколько ликвидной является продукция, выпускаемая организацией, и насколько эффективно организованы взаимоотношения организации с потребителями продукции. Рассматриваемый показатель характеризует вероятность возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности и ее списания в результате непоступления платежей, то есть степень коммерческого риска. Возрастание данного показателя требует восполнения оборотных средств органи-

зации за счет новых заимствований и приводит к снижению платежеспособности организации.

**17. Рентабельность оборотного капитала (К17)** вычисляется как частное от деления прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты налогов и всех отвлечений на сумму оборотных средств. Отражает эффективность оборотного капитала организации. Определяет, сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы.

**18. Рентабельность продаж (К18)** вычисляется как частное от деления прибыли, полученной в результате реализации продукции, на выручку организации за тот же период. Отражает соотношение прибыли от реализации продукции и дохода, полученного организацией в отчетном периоде.

**19. Среднемесячная выработка на одного работника (К19)** вычисляется как частное от деления среднемесячной выручки на среднесписочную численность работников. Определяет эффективность использования трудовых ресурсов организации и уровень производительности труда. Выработка дополнительно характеризует финансовые ресурсы организации для ведения хозяйственной деятельности и исполнения обязательств, приведенные к одному работающему в анализируемой организации.

**20. Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) (К20)** определяется как отношение среднемесячной выручки к стоимости внеоборотного капитала. Характеризует эффективность использования основных средств организации, определяя насколько соответствует общий объем имеющихся основных средств (машин и оборудования, зданий, сооружений, транспортных средств, ресурсов, вкладываемых в усовершенствование собственности и т.п.) масштабу бизнеса организации.

Значение показателя эффективности внеоборотного капитала, меньшее, чем значение аналогичного среднеотраслевого показателя, может характеризовать недостаточную загруженность имеющегося оборудования, в том случае, если в рассматриваемый период организация не приобретала новых дорогостоящих основных средств. В то же время чрезмерно высокие значения показателя эффективности внеоборотного капитала могут свидетельствовать как о полной загрузке оборудования и отсутствии резервов, так и о значительной степени физического и морального износа устаревшего производственного оборудования.

**21. Коэффициент инвестиционной активности (К21)** вычисляется как частное от деления суммы стоимости внеоборотных активов в виде незавершенного строительства, доходных вложений в материальные ценности и долгосрочных финансовых вложений на общую стоимость внеоборотных активов.

Данный показатель характеризует инвестиционную активность и определяет объем средств, направленных организацией на модификацию и усовершенствование собственности и на финансовые вложения в другие организации. Неоправданно низкие или слишком высокие значения данного показателя могут свидетельствовать о неправильной стратегии развития организации или недостаточном контроле собственников организации за деятельностью менеджмента.

22. Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед федеральным бюджетом (K22), бюджетом Российской Федерации (K23), местным бюджетом (K24), а также перед государственными внебюджетными фондами (K25) и Пенсионным фондом Российской Федерации (K26) вычисляются как отношение величины уплаченных налогов (взносов) к величине начисленных налогов (взносов) за тот же отчетный период.

$$K_i = \text{налоги (взносы)уплач.} / \text{налоги (взносы)начисл.},$$
 где  $i = 22, 23, 24, 25, 26$

Эти соотношения характеризуют состояние расчетов организации с бюджетами соответствующих уровней и государственными внебюджетными фондами и отражают ее платежную дисциплину.

В Республике Беларусь до текущего момента анализ вероятности банкротства проводился на основе действующих «Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности» (далее Правила) РБ от 27 апреля 2000 г. [58].

Источниками информации для проведения анализа в соответствии с Правилами по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности являются: форма 1 «Бухгалтерский баланс», форма 2 «Отчет о прибылях и убытках», форма 3 «Отчет о движении фондов и других средств», форма 4 «Отчет о движении денежных средств», форма 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» и порядок заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности, утвержденные приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 20.01.2000 г. N23 «О годовой бухгалтерской отчетности юридических лиц» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2000 г., N18, 8/2775).

С 2004 года в Республике Беларусь анализ вероятности банкротства проводится на основе действующей Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности (далее – Инструкция), утвержденной Постановлением Министерства Финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 14 мая 2004 г. № 81/128/65 [56].

В соответствии с Инструкцией в качестве критериев для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса организации используются следующие показатели (см. табл. 2.1):

- **коэффициент текущей ликвидности (K1)** – характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

- **коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K2)** – характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости

Основанием для признания структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной является наличие одно-

временно условий, когда оба коэффициента на конец отчетного периода в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия имеют значения менее приведенных в Инструкции.

Существенным преимуществом данной методики является наличие критериев для отнесения организаций к организациям, неплатежеспособность которых имеет или приобретает устойчивый характер. Основанием отнесения организации к устойчиво неплатежеспособной служит неплатежеспособность организации в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, а также наличие на дату составления последнего бухгалтерского баланса значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами (КЗ) (см. табл. 2.1), превышающего 0,85.

Анализ итогов работы предприятия производится на основании бухгалтерского баланса за последний отчетный период, а также бухгалтерского баланса на первое число текущего месяца (если дата составления этого бухгалтерского баланса не совпадает с датой окончания последнего отчетного периода), представляемых руководством предприятия и заверенных в установленном порядке.

В случае непредставления в установленные сроки руководством предприятия соответствующих документов бухгалтерские балансы представляются налоговыми органами.

Использование данного подхода подвергалось серьезной критике специалистов (Мыцких Н.П., Ермолович Л.Л., Савицкая Г.В.). В исследования Мыцких Н.П. обозначены методологические и методические неточности выбора, расчета и обоснования нормативных значений аналитических показателей и предложены возможные направления их совершенствования. При этом основным недостатком является несоответствие критических значений коэффициентов по отраслям производства реальной ситуации. Данное утверждение Крейнина М.Н. доказывает расчетами, которые показали, что установленный минимальный уровень коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами предполагает, что предприятие имеет убытки в размере 40 % от оборотных средств и долгосрочную задолженность в размере 80% от оборотных активов, что нетипично для отечественных предприятий. Нецелесообразно также использовать одни и те же мерки (уровни) минимально необходимого уровня коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами ко всем предприятиям. Кроме того, даже принимая во внимание отраслевые особенности, на одном и том же предприятии в разные периоды его деятельности в зависимости от структуры и оборачиваемости активов и пассивов нормальный уровень коэффициентов может значительно различаться.

Ковалев В.В., Крейнина М.Н. в своих исследованиях доказывают нецелесообразность применения одновременно обоих коэффициентов: текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, так как они являются взаимозависимыми. Данной позиции также придерживается белорусский специалист по антикризисному управлению Мыцких Н.П., доказывая, что задав значение одного из коэффициентов, автоматически получается значение

второго [44]. Исходя из данного утверждения, для некоторых отраслей расчетные нормативные значения  $K1$  и  $K2$  вступают в противоречие друг с другом [36; 39].

Серьезными недостатками действующих Правил являются также:

- ошибочная характеристика коэффициента текущей ликвидности, как показывающего общую обеспеченность предприятия «собственными оборотными средствами», тогда как он характеризует обеспеченность оборотными средствами;
- отсутствие использования при расчете  $K2$  долгосрочных обязательств, в то время как их целесообразно приравнять к собственному капиталу и использовать при расчете коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;
- нарушение логики расчета коэффициентов, так как при расчете  $K2$  не учитываются все перемещения строк баланса, произведенные при расчете  $K1$ .
- Кроме того,  $K3$ , именуемый в литературе как «коэффициент банкротства», рассчитывается на основе балансовых величин без учета состава активов и финансовых обязательств, что приводит к искажению реальной ситуации, а его нормативное значение дается без учета отраслевой принадлежности.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости совершенствования методических и методологических аспектов действующей методики анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности Республики Беларусь, а также пересмотра нормативных значений используемых в ней коэффициентов.

Мыцких Н.П. в целях усовершенствования методики предложила следующую корректировку коэффициентов<sup>9</sup>:

$$K1 = \frac{IIA - \text{смп.}217 - \text{смп.}230 - \text{смп.}244 - \text{смп.}252}{VII - \text{смп.}540 - \text{смп.}550 - \text{смп.}560}, \quad (2.13.)$$

$$K2 = \frac{IIIП + IVП + \sum \text{смп.}(540,550,560) - \sum \text{смп.}(217,230,244,252) - IA}{IIA - \sum \text{смп.}(217,230,252)}, \quad (2.14.)$$

$$K3 = \frac{IVП + VII - \text{смп.}540 - \text{смп.}550 - \text{смп.}560}{BB - \text{смп.}217 - \text{смп.}244 - \text{смп.}252}, \quad (2.15.)$$

Применение данных показателей обоснованно повысит точность оценки вероятности банкротства.

В свою очередь, нами предлагается рассчитывать промежуточный коэффициент банкротства  $K_3^{np}$ .

<sup>9</sup> Номера разделов и строк баланса приведены согласно отчетности РБ, действовавшей до 2004 года

$$K_3^{np} = \frac{KS^{Reg}}{A_b - EFR - KS_{OWN} - A_n}, \quad (2.16.)$$

где  $A_b$  – величина активов по балансу;  $KS^{Reg}$  – требования кредиторов;  $EFR$  – расходы будущих периодов;  $KS_{OWN}$  – задолженность собственникам для выплаты доходов (стр. 244, стр. 252 Форма №1);  $A_n$  – активы, ликвидационная стоимость которых равна нулю или отрицательная.

Промежуточный коэффициент банкротства характеризует способность предприятия рассчитаться по предъявленным требованиям кредиторов в результате реализации активов, имеющих положительную ликвидную стоимость. Данный коэффициент будет более реально отражать глубину кризиса на предприятии. Расчет данного коэффициента целесообразно проводить ежемесячно, так как структура активов может изменяться в результате проведения инвентаризации и оценки, а величина требований кредиторов – в результате решения суда.

Крейнина М.Н. предлагает использовать для оценки финансовой устойчивости коэффициенты текущей ликвидности и финансовой устойчивости (отношение собственного капитала к заемному). Достоинством данных разработок является приведение методики расчета приемлемого уровня показателя финансовой устойчивости и приведение доказательств его независимости от коэффициента текущей ликвидности.

Проблеме анализа потенциальной несостоятельности (банкротства) уделяли внимание такие авторы, как Ефимова О.В., Уткин Э.А., Русак Н.А, Стражев В.И. Однако их работы в основном посвящены оценке и критике официальных и зарубежных методик.

Для полного и всестороннего изучения финансового состояния предприятия требуется большой объем разноплановой информации, которая характеризует всю деятельность объекта анализа, связанные с ней риски и результаты, полученные за возможно более длительный промежуток времени. Оценка финансового состояния исключительно по данным бухгалтерской отчетности, состоящей из баланса и отчета о прибылях и убытках, возможна только в качестве экспресс-анализа. Подробные данные, полученные из различных источников, являются основой правильного прогноза, т. к. позволяют выявить недостоверность сведений, представленных в финансовой отчетности, и увидеть более полную картину событий, произошедших за исследуемый период.

Вследствие анализа материальных и финансовых потоков на базе первичной информации, содержащейся в бухгалтерском учете, директор предприятия может получать объективную картину о финансово-экономическом состоянии, а не только о производстве продукции (работ, услуг), движении денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, достигнутом финансовом результате.

При анализе предприятия в условиях банкротства рассмотрению должны подвергаться не только остатки по бухгалтерским счетам, показываемые в бухгалтерском балансе, но и обороты по этим счетам, сгруппированные по определенным разделам. Основное внимание при этом уделяется не статике, а дина-

мике. Для того, чтобы установить текущие финансовые потребности предприятия, требуется вести ежедневный учет денежных потоков. Реальная экономическая ситуация определяет временной период, на который необходимо подготовить краткосрочный прогноз движения денежных средств. Он должен рассчитываться, по крайней мере, на шесть недель вперед. Каждую последующую неделю должны готовиться прогнозы на следующие шесть недель вперед. Ежедневный отчет по движению денежных средств должен быть сконцентрирован на полученных и выплаченных средствах. Обычно он включает постатейный расчет продаж и закупок. Должны быть также отражены все платежи, необходимые для продолжения хозяйственной деятельности (например, заработная плата, арендные и коммунальные платежи). Начальное положение определяется путем проведения полной выверки, с учетом всех неоплаченных счетов.

На сегодняшний день в мировой практике разработаны методики анализа вероятности банкротства, основанные на оценке в основном только экономических факторов. Конечно, приоритет обоснования любых управленческих решений принадлежит экономическим фактам хозяйственной деятельности предприятия. Однако обосновывать необходимость и особенно возможность проведения санации на основе результатов анализа только экономических факторов недостаточно. При этом не всегда результаты экономического анализа являются главными при принятии решения о проведении санации или признании должника банкротом.

Согласно выработанному отечественными и зарубежными исследователями подходу, экономический анализ включает в себя систему управленческого и финансового анализа, основанную на разделении системы бухгалтерского учета на управленческий и финансовый учет [98]. Данная система базируется на экономических аспектах деятельности организации. Рассматривая экономические аспекты процесса банкротства при анализе, необходимо определить место юридических и социальных аспектов функционирования института банкротства. Как показывает практика, зачастую юридические (правовые) и социальные факторы являются решающими при определении направления развития процесса банкротства.

В связи с этим в системе экономического анализа при банкротстве необходимо учитывать воздействие на результаты анализа юридических и социальных факторов.

Определяющими словами в понятии банкротства по законодательству РБ является категория «неплатежеспособность» и «признанная хозяйственным судом». В юридическом плане наличие неудовлетворительной структуры баланса и коэффициентов, подтверждающих возможность банкротства, еще не говорит о том, что предприятие-должник является банкротом. Если у предприятия нет просроченной задолженности перед государством, а остальные кредиторы не проявляют активность в предъявлении претензий, то, имея самые неудовлетворительные показатели, оно может функционировать. Это подтверждает и существующая практика белорусских предприятий.

Даже при наличии условий, позволяющих начать процедуры банкротства, предусмотренные законодательством, включая требования кредиторов, рассмотрение дела может быть остановлено или прекращено Президентом Республики Беларусь. Эти защитные меры могут быть применены к предприятиям, отнесенным к числу важных и особо важных государственных объектов, а равно к юридическим лицам, осуществляющим исполнение важных государственных и (или) международных заказов, обеспечивающим поддержание необходимого уровня обороноспособности, функционирование стратегически значимых отраслей экономики или важных и особо важных государственных объектов. К таким предприятиям-должникам могут приниматься специальные меры.

Учитывая изложенное, мы приходим к выводу, что действие Закона может учитывать экономические факторы банкротства, однако в определенных условиях – наличие специальных законодательных актов Президента Республики Беларусь, непредъявление претензий кредиторов – относить их к существенным.

Осуществление конкурсного производства в варианте санации или ликвидации предприятия-должника имеет социальные последствия. Особенно серьезные последствия для социальной сферы может повлечь за собой ликвидация градообразующего предприятия.

К градообразующим организациям относится юридическое лицо, численность работников которого составляет не менее одной четвертой части занятого населения (рабочих мест) соответствующего населенного пункта или за счет функционирования (деятельности) которого поддерживается жизнеобеспечение соответствующего населенного пункта. Кроме этого, к градообразующим относятся предприятия с численностью работающих более 1000 человек.

Отдельные социальные последствия поддаются стоимостной оценке. Возможно оценить потери предприятия, государства в связи с повышающейся социальной нагрузкой, в связи с ростом числа безработных, снижением покупательной способности граждан, затратами на переобучение, переселение и другие расходы. Однако оценить социальные последствия со стороны человека, потерявшего рабочее место, перспективу, благополучие семьи, крайне затруднительно.

Оценка положительных социальных последствий проекта санации может быть произведена по методике предлагавшейся Кивачуком В.С. [31; 32]. При этом предполагается, что проект санации соответствует нормам, стандартам и условиям соблюдения прав человека, а также действующему законодательству. Эти вопросы самостоятельной оценке не подлежат.

Главными видами социальной оценки проекта являются следующие.

1. Общее изменение количества рабочих мест в регионе в связи с проведением санации в сравнении с вариантом ликвидационного банкротства. Данный показатель целесообразно измерять в вариантах ликвидации и санации.

2. Улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников. Реализация проекта может быть сопряжена с необходимостью улучшения жилищных и культурно-бытовых условий работников путем предоставления им (бесплатно

или на льготных условиях) жилья, строительства некоторых объектов культурно-бытового назначения и т.п. Затраты по сооружению или приобретению соответствующих объектов включаются в состав затрат по проекту и учитываются в расчетах эффективности в общем порядке

3. Улучшение условий труда работников.

4. Изменение структуры производственного персонала. Данный показатель в процессе санационных преобразований может оказать существенное влияние на занятость населения. Изменение в структуре персонала предприятия после проведения санации может привести к возникновению незанятого населения в большем, чем при ликвидации предприятия, объеме. Такая ситуация характерна для варианта преобразования предприятия, когда для внедрения технологии нового производства необходимы специалисты, которых нет на предприятии-должнике, а в ряде случаев и в регионе. Переобучение или приглашение работников из других регионов могут привести к дополнительным затратам, снижающим эффект от санации. Изменение структуры производственного персонала рассчитывается по показателям:

- изменение численности работников (в том числе женщин);
- изменение численности занятых тяжелым физическим трудом;
- изменение численности работников (в том числе женщин), занятых в производствах с вредными условиями труда;
- изменение численности занятых на работах, требующих высшего или среднего специального образования;
- изменение численности работников по разрядам ЕТС РБ;
- изменение численности работников, подлежащих обучению, переобучению, повышению квалификации.

5. Повышение надежности снабжения населения региона.

6. Повышение уровня здоровья работников и населения. Капитальные вложения в природоохранные мероприятия и оздоровительные учреждения могут планироваться на стадии инвестиций или деятельности предприятия после завершения санации.

7. Экономия свободного времени населения.

Анализ социальных факторов при банкротстве предприятия в ряде случаев может привести к ситуации, что конкурсному кредитору выгоднее осуществить инвестирование средств в реконструкцию предприятия-должника, в проведение санации, чем нести финансовые потери на социальную сферу при его ликвидации. Особенно это характерно для ситуации, когда инициатором проведения банкротства выступают государственные органы.

Учитывая все факторы (экономические, юридические и социальные) при анализе вероятности банкротства предприятия-должника, приходим к выводу, что все эти факторы имеют диалектическое единство и взаимосвязь. Приоритет при этом имеют юридические факторы, однако только учет экономических и социальных факторов позволяет суду принять взвешенное решение, приводящее к минимальным общественным потерям.

На нынешнем этапе развития белорусской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, анализ вероятности банкротства приобретают первостепенное значение. Вместе с тем методики, позволяющие с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, данную задачу решить не в состоянии.

Антикризисные процедуры должны быть обоснованы реальными фактами, подтверждающими необходимость и возможность проведения санации при тех или иных условиях. Такие факты можно получить с помощью целенаправленного анализа состояния предприятия на основе сопоставления экономических, юридических и социальных факторов, по результатам которого можно принять обоснованное решение о целесообразности проведения санации на предприятии.

## **2.2. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ БАНКРОТСТВА**

В условиях кризиса предприятия испытывают многочисленные финансовые проблемы, к числу которых относятся неустойчивость хозяйственной деятельности, неплатежеспособность, неэффективность производства и сбыта продукции.

Цель финансовой оценки состоит в получении четкого представления о текущем финансовом положении предприятия путем анализа данных об объемах продаж, денежных потоках и текущего бухгалтерского баланса. Анализ необходимо выполнять с использованием актуальных данных, выверенных на соответствие отчетным данным за предыдущие периоды.

В условиях банкротства предприятия лицами, заинтересованными в проведении и обеспечении достоверного анализа, являются все стороны: эксперт-аналитик, организация-должник, собственник, государство, трудовой коллектив, суд, другие стороны. Доступ к исходной информации для анализа у заинтересованных лиц разный. Наиболее информирован управленческий персонал предприятия, так как у него имеется возможность получать информацию из данных по синтетическим и аналитическим счетам бухгалтерского учета. Непосредственно на предприятии им проводится внутренний анализ финансовой деятельности, который полностью подчинен задачам управления предприятием. Внутренний анализ является углубленным и детализированным видом анализа. При его проведении могут использоваться любые имеющиеся на предприятии данные, позволяющие объективно оценивать ход производственного процесса, коммерческую деятельность, состояние инфраструктуры и финансовые результаты как отдельных центров ответственности, так и предприятия в целом.

У остальных заинтересованных лиц доступ к информации ограничен. Они могут осуществлять внешний анализ, базируясь на публикуемых официальных данных финансовой отчетности предприятия. Данные этой отчетности обычно носят синтетический и обобщающий характер, так как предприятие заботится о сохранении коммерческой тайны. В отечественной и зарубежной практике учета

разработаны и применяются различные методики внешнего анализа, позволяющие установить финансовое положение предприятия по ограниченному кругу показателей его деятельности, содержащихся в официальной бухгалтерской отчетности.

В период кризиса предприятия и угрожающего ему банкротства особо важная роль отводится экономическому анализу. Это объясняется активным влиянием результатов анализа на степень, глубину и продолжительность преобразований. В качестве аналитика выступает назначенный хозяйственным судом антикризисный управляющий, который несет ответственность за реализацию рекомендованных предложений по проведению оздоровительных мероприятий.

В целом **информационное обеспечение процесса анализа финансового состояния предприятия в условиях банкротства** – это совокупность информационных ресурсов, необходимых для проведения аналитических процедур и способов их организации. Основными информационными ресурсами являются учетные, плановые и внеучетные показатели, которые выражают экономические, социальные и юридические факты, всесторонне характеризующие деятельность предприятия.

В условиях банкротства необходимой информацией для экономического анализа являются: данные бухгалтерского учета; сведения о деятельности предприятия (торговой, производственной, социальной) нефинансового характера; данные финансовой отчетности предприятий-конкурентов, партнеров и прочих предприятий, с которыми возможно сравнение показателей исследуемого объекта; информация рынка ценных бумаг; макроэкономическая информация; правовая информация; социальная информация. В зависимости от целей анализа источниками информации оценки предприятия-банкрота являются следующие (табл. 2.2).

**Бухгалтерское обеспечение экономического анализа** – это предоставление бухгалтерской информации, наряду с другими видами информации, необходимой для формирования мнения субъектов анализа о финансово-экономическом состоянии и перспективах деятельности организации в условиях кризиса.

Совокупность информации должна обеспечить возможность проведения анализа, его действенность, реальность и эффективность. Наряду с информацией учета и отчетности, в систему бухгалтерского обеспечения экономического анализа в условиях санации включается контроль за сохранением капитала. В соответствии с принципами МСФО организация может признавать прибыль за отчетный период только при условии сохранения капитала согласно принятой финансовой или физической концепции [74]. Концепция бухгалтерского учета РБ не содержит положений, связанных с поддержанием капитала, однако, учитывая некоторые законодательные акты и сложившуюся практику, можно выделить *юридическую концепцию* сохранения капитала. В соответствии с ней организация имеет право на существование с юридической точки зрения, если размер ее чистых активов не ниже законодательно установленного минимума. В связи с

этим контроль за сохранением капитала организации предлагается осуществлять на основе нулевых балансовых отчетов, что также позволяет оценить достаточность капитала для введения и продолжения санации.

Таблица 2.2

**Источники информации экономического анализа в условиях банкротства**

Использование источников информации	Источники информации
При проведении экспертизы в целях выявления наличия оснований для возбуждения конкурсного производства	Бухгалтерская отчетность организации по формам, утвержденным постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17 февраля 2004 г. № 16 "О формах бухгалтерской отчетности организации", за четыре периода (квартала), предшествующие дате возбуждения производства по делу об экономической несостоятельности (банкротстве)
При проведении экспертизы в рамках конкурсного производства при введении процедуры санации либо ликвидационного производства	Формы бухгалтерской отчетности организации за последние два года, предшествующие дате возбуждения производства по делу об экономической несостоятельности (банкротстве) (Постановление Министерства экономики РБ от 27.02.04 г. №57) [59]
При выявлении причин банкротства организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Бизнес-планы предприятия;</li> <li>▪ договоры, контракты, информация о клиентах и поставщиках;</li> <li>▪ информация о важнейших последних событиях (покупка, продажа предприятий);</li> <li>▪ последние отчеты руководства;</li> <li>▪ аудиторские заключения на отчетную дату;</li> <li>▪ другие материалы, относящиеся к данной организации.</li> </ul>

Возможность эффективного использования бухгалтерской информации в экономическом анализе обеспечивается соблюдением принципов документирования, обеспечивающих относительную защиту пользователей отчетности (см. на рис. 2.3 – «принципы документирования») [12].

Характеризуя бухгалтерское обеспечение экономического анализа, необходимо учитывать определенные риски, связанные с бухгалтерской информацией: риск недоверия к бухгалтерским отчетам, проверенным аудиторами, и бухгалтерский риск, связанный с человеческим фактором, неточностями первичного и бухгалтерского учета, существованием альтернативных бухгалтерских методов учета [1].

Бухгалтерская отчетность является основным источником информации о финансовом состоянии организации, порядок ее формирования в Республике Беларусь претерпел изменения в соответствии с Постановлением Министерства Финансов Республики Беларусь от 17 февраля 2004 г. №16 «О бухгалтерской отчетности организаций» [48]. Наряду с данными отчетности, важной для анализа является информация аналитического и синтетического учета.

Бухгалтерский баланс представляет собой отчет о финансовом положении предприятия и является основным документом бухгалтерской отчетности, так как предоставляет информацию об активах, собственном и заемном капитале на определенный момент времени. Кроме того, данные баланса дают возможность через систему стоимостных оценок прогнозировать будущие ситуации для выбора наиболее рационального пути развития предприятия. Роль баланса как основного информационного источника подчеркивали многие зарубежные и отечественные бухгалтеры и экономисты [1; 11; 24; 25; 39; 75; 94; 93; 100].

Формирование баланса происходит на основании плана счетов, действующих инструкций и положений, учетной политики организации, бухгалтерских проводок, принципа двойной записи и бухгалтерского равенства всех активов и пассивов. С формальной точки зрения, баланс является двухсторонней таблицей, в которой сгруппированы по определенным критериям и сопоставлены номинальная (бухгалтерская) и реальная стоимость имущества (активы), с одной стороны, а с другой – задолженность предприятия и собственный капитал (пассивы) [94].

Бухгалтерская трактовка сущности баланса не учитывает взаимоотношений между собственниками и кредиторами организации и возможности их урегулирования: активы—это остатки средств, выражающие производственный потенциал организации и отражающие остатки денежных средств в расчетах на определенную дату, которые организация использует и из которых намеревается извлечь будущую выгоду; пассивы – это остатки собственных и заемных источников формирования активов организации на определенную дату [24].

В условиях банкротства важным является получение информации об обеспечении и возможности удовлетворения интересов собственников и кредиторов. В связи с этим предлагается следующее определение информационной сущности баланса.

*Баланс, как источник информации, отражает пропорции юридических прав участников и кредиторов на долю в имуществе предприятия на определенный момент времени (Пассив).*

*Актив баланса характеризует форму размещения капитала участников и кредиторов в виде имущества предприятия на определенный момент времени.*

Категория «имущество предприятия» в данном определении трактуется согласно статье 2 Закона «О бухгалтерском учете и отчетности» РБ [49].

Причем в условиях банкротства объективно установленная стоимость активов определяет реальные возможности удовлетворения обязательств перед кредиторами. Особенностью является необходимость жесткого распределения

долей участников, так как погашение обязательств происходит в очередности, установленной Законом.

### 2.2.1. ТИПЫ ИСКАЖЕНИЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Специалисты по балансоведению сходятся во мнении, что при проведении оценки финансово-экономической деятельности на основе данных бухгалтерского учета необходимо учитывать, что основной бухгалтерский источник – баланс – имеет определенные условности, особенности и противоречия [11; 12; 45; 66; 98].

В результате изучения литературных источников в области исследования информационной сущности баланса выделены причины информационной ограниченности баланса [45; 84; 85]:

1. *Условность информации бухгалтерского баланса.* Моментные показатели баланса представляют информацию только об остатках по счетам, в то время как обороты по этим счетам за период могут существенно превышать остатки. Поэтому в условиях кризиса необходимо получение и анализ поквартальных, ежемесячных, а иногда и ежедневных учетных данных, что предоставит возможность управления предприятием в реальном режиме времени.

2. *Специфичность бухгалтерского баланса.* Бухгалтерская информация отражается на счетах бухгалтерского учета с помощью серии проводок в соответствии с действующим порядком, вследствие чего происходит отделение формы от содержания.

3. *Ограниченность информации бухгалтерского баланса.* Бухгалтерский баланс строится таким образом, что конкретный вид активов сложно и фактически невозможно увязать с конкретным видом капитала.

4. *Отсутствие информации о добавленной стоимости.* Всю необходимую информацию о движении добавленной стоимости можно извлечь только из счетов бухгалтерского учета.

5. *Условность информации о валюте баланса.* На основе баланса сложно сделать вывод, в результате каких хозяйственных операций произошло изменение валюты баланса. Для этого необходимо углубленное изучение бухгалтерских данных.

Информационная ограниченность бухгалтерского учета вызвана следующими основными причинами:

1. Несмотря на положительные стороны представления информации в денежном выражении (сопоставимость, наглядность), ее объем сужается и ограничивается полезность, так как исследователь вынужден получать недостающие данные из других источников.

2. Упрощение информации. В процессе классификации экономических событий, необходимой для обеспечения их отражения в регистрах бухгалтерского учета, нередко происходит потеря существенной информации. Значение этого недостатка уменьшается при наличии необходимых пояснений и дополнений к цифровым данным, но полностью его устранить сложно.

3. Субъективизм составителей – намеренный (с целью искажения реального положения вещей) и непреднамеренный (ошибки, специфическое понимание отдельных положений учета). Строгая регламентация процесса составления отчетности и необходимость аудиторских проверок снижает влияние этого фактора.

4. Условность некоторых данных, связанная с невозможностью точной оценки результатов сделок, не завершенных в момент составления отчета.

5. Несоответствие балансовой оценки активов и пассивов их реальной стоимости.

Совпадение рыночной цены, например, основных средств и суммы, в которой они отражены в балансе, достижимо лишь в момент покупки. Корректировка оценки имущества и обязательств с помощью индексации, начисления амортизации и т.п. позволяет несколько уточнить их стоимость. Но следует учесть, что такие поправки не всегда правомерны и сами могут служить источником дополнительных искажений расчетов.

Оценка пассива искажается вследствие занижения оценки уставного капитала по причинам непроведения его переоценки. Искажение возможно в силу существующей методологии формирования уставного капитала – с момента возникновения задолженности по расчетам с вкладчиками валюта баланса будет завышена на величину непогашенной задолженности, так как на момент регистрации должна быть погашена только хотя бы половина задолженности.

Экономическая интерпретация актива «собственные акции» может быть неоднозначной в зависимости от того, какой ликвидностью обладают ценные бумаги и какие цели у руководства относительно их продажи или аннулирования. Так, например, в ФРГ введены жесткие ограничения на скупку собственных акций по причине недопущения «раздутия» баланса, если ценные бумаги низколиквидные или подлежат дальнейшему аннулированию.

Наличие неисполненных обязательств искажает оценку активов, а срок исковой давности в РБ – 3 года является завышенным (для сравнения: в США – 21 день, в Англии – 6 недель, затем задолженность относится на убытки, не уменьшая налогооблагаемой прибыли).

6. Наличие больших сумм незавершенного производства (особенно в сельскохозяйственных организациях), вероятность реализации которых имеет высокую степень неопределенности и зависит от спроса на продукцию и экономических условий.

7. Нестабильность денежной единицы. Данный фактор делает сопоставимой отчетность за ряд лет без проведения дополнительной корректировки на инфляцию (как правило, она производится уже в процессе анализа). Однако способы устранения влияния данного фактора на результаты анализа не всегда приводят к желаемым результатам.

8. Возможные искажения в связи с изменением учетной политики.

Преследуя определенные интересы, бухгалтеры часто искажают данные отчетности, причем несовершенство методологии бухгалтерского учета, проти-

воречия в законодательстве и гибкость законодательных норм бухгалтерского учета позволяют узаконить данные искажения. Возникает возможность применения «креативного учета». Креативный учет, в общем, представляет собой любой учетный метод, несоответствующий общепринятой практике или предписанным стандартам и принципам [45]. При использовании креативного учета возникает возможность подгонки счетов организации, чтобы они представляли в более приемлемом и выгодном свете ее деятельность в глазах акционеров, инвесторов и прочих заинтересованных сторон. Результатом методов креативного учета является вуалирование отчетности – подгонка финансовой отчетности, направленная на предоставление информации о достижении лучшего положения, чем есть на самом деле.

Чтобы устранить риски невыявления существенных отклонений в ходе анализа, необходимо произвести классификацию искажений в бухгалтерской отчетности и раскрыть механизм их совершения.

Существует несколько подходов к классификации типов бухгалтерских ошибок. Например, проф. Я.В. Соколов предлагает следующую классификацию ошибок [83]:

- *по умыслу*—вольные и невольные;
- *по причинам возникновения* – ошибки в связи с утомлением, небрежностью, неисправностью техники;
- *по последствиям*—локальные, транзитные;
- *по значимости*—значимые и незначимые;
- *по месту возникновения*—в тексте, в числах, в разноске;
- *по содержанию*—в полноте, достоверности, периодизации, корреспонденции, оценке и представлении.

Белорусскими и российскими бухгалтерами и аудиторами выделяются следующие **типы искажений бухгалтерской отчетности**:

**1. Искажения бухгалтерской отчетности по степени влияния на достоверность.**

Под достоверностью бухгалтерской отчетности, согласно правилу (стандарту) аудиторской деятельности в РБ «Существенность и аудиторский риск», ст.5, «...понимается такая степень точности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, при которой квалифицированный пользователь в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные решения» [69].

Такие искажения разделяются на существенные и несущественные. Искажения считаются несущественными, если их пропуск (или необнаружение) в процессе проверки не изменит показателей бухгалтерской отчетности таким образом, что это введет в заблуждение пользователей, которые могут принять неверные решения, основанные на данной отчетности.

Согласно стандарту аудиторской деятельности Республики Беларусь «Существенность и аудиторский риск» под уровнем существенности понимается «...пределное значение ошибки бухгалтерской (финансовой) отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности не сможет на

ее основе делать правильные выводы и принимать экономически обоснованные решения» [69].

В соответствии с этим правилом (стандартом) рекомендован следующий подход к расчету уровня существенности: по балансовой прибыли предприятия он составляет 5%; по валовому объему реализации (без НДС) равен 2%; по общим затратам предприятия и по валюте баланса также составляет 2%; по собственному капиталу равняется 10%. На основе уровня существенности вычисляется средняя величина отклонений (значения, отклоняющиеся от среднего более чем на 20%, не учитываются).

Существенные искажения характеризуются степенью распространения неточности. Чем большее число объектов учета искажается вследствие допущенной ошибки, тем более высокой является степень распространенности неточности и тем более существенным является искажение.

## 2. Искажения бухгалтерской отчетности по характеру возникновения.

Среди таких искажений выделяют непреднамеренные и преднамеренные. Непреднамеренные искажения—ошибки, совершенные по некомпетентности, халатности и невнимательности, а также вызванные частыми изменениями и несовершенством системы бухгалтерского учета и действующего законодательства. Непреднамеренные ошибки делятся на *технические* и *бухгалтерские*.

*Технические ошибки* возникают:

- в процессе расчета сумм налогов (применение неправильной ставки);
- при переносе данных бухгалтерского учета в финансовую отчетность;
- при неправильном заполнении строк финансовой отчетности;
- при неправильном переносе сальдо по счетам и т.д.

Данные искажения должны быть выявлены и устранены системой внутрихозяйственного контроля.

*Бухгалтерские ошибки* возникают в результате неправильного отражения на счетах бухгалтерского учета финансово-хозяйственных операций. Особое внимание следует уделить бухгалтерским ошибкам, приводящим к искажению объектов налогообложения.

Преднамеренные ошибки являются средством деловой политики организаций или отдельных физических лиц. Преднамеренные ошибки можно разделить на *непротиворечащие* и *противоречащие законодательству*.

К *не противоречащим законодательству* относятся налоговая оптимизация и вуалирование баланса.

Налоговая оптимизация – действия, направленные на легальное уменьшение налогов.

Вуалирование баланса—лишение его конкретности и определенности, вследствие чего создается возможность получения выводов, противоречащих действительности, что позволяет скрыть отрицательные моменты работы или затрудняет их обнаружение. Вуалирование баланса осуществляется посредст-

вом обезличенного учета издержек производства, отказа от разграничения затрат между разными цехами и другими местами их возникновения, списания затрат не по действительному их назначению и др.

Еще в 1926 г. профессор И.Ф. Шерр отмечал необходимость рассмотрения проблемы вуалирования баланса, в результате которого представлялось в ином свете положение, состояние, размеры имущества и доходность организации. Иоган Шерр классифицировал такого рода хозяйственные операции, применяя термин «извращение» баланса [97]:

1. Соединение разнородного имущества под одним названием.
2. Неправильное начисление амортизации.
3. Включение фиктивных кредиторов и дебиторов.
4. Манипуляция с переоценкой материальных средств.
5. Создание фиктивных фондов и резервов.

Действующий антикризисный управляющий Кивачук В.С. выделял еще несколько подобных операций, в результате которых зачастую происходит «вымывание» основного и оборотного капитала [31]:

1. Сдача в аренду основных фондов по необоснованно низким ценам.
2. Безвозмездная передача средств.
3. Наличие неучтенных объектов социальной сферы и подсобного хозяйства.
4. Наличие неоприходованных основных средств и их реализация.

В свою очередь, добавим: отсутствие учета драгметаллов, продажа активов по необоснованно заниженным ценам, передача основных средств в уставный капитал предприятия по завышенным (заниженным) ценам; отсутствие выделения сумм обязательных резервов и величины процентов по кредитам в пассиве баланса.

Кроме того, при проведении экономического анализа в условиях банкротства, явным недостатком баланса является возможность его завуалирования следующим образом:

- в результате несоответствия норм бухгалтерского и законодательного права скрыта жесткая пропорция распределения долей заинтересованных сторон предприятия;
- нет обязательных в юридическом плане статей обязательств, отражающих требования кредиторов при возбуждении дела о банкротстве (так, например, в пассиве баланса отсутствуют требования физических лиц, в результате причинение вреда их жизни и здоровью, которые подлежат удовлетворению в первую очередь (Закон, ст. 144) [60]; задолженность персоналу по отпускам; проценты по полученным и использованным кредитам и др.).

Противоречащие законодательству искажения делятся на налоговые преступления и фальсификацию баланса.

Налоговые преступления приводят к отклонениям, которые появляются вследствие преднамеренного внесения в учетные регистры ложной информации об объектах и других элементах налогообложения; оформления фиктивных документов и т.д.

Фальсификация баланса представляет собой совокупность приемов, сопровождающихся правонарушениями, совершаемыми с использованием своего должностного положения для искажения экономической информации в корыстных целях (например, для привлечения инвестиций).

Признаками фальсификации баланса являются:

- необоснованно высокие или низкие процентные ставки;
- инвестиции, не представляющие обычного делового интереса;
- давление на инвесторов;
- действия, сопровождающиеся банкротствами;
- представление цифр и (или) финансовых документов, не прошедших

гласную проверку;

- поиск инвесторов для погашения уже имеющихся долгов;
- сложность для инвестора выйти из дела или вернуть свои вложения.

3. По объекту искажения делятся на денежные и материальные.

*Денежные искажения* имеют место в сфере расчетно-денежных отношений.

*Материальные искажения* связаны с присвоением материальных ценностей.

4. Искажения бухгалтерской отчетности по способу отражения в бухгалтерском учете.

К таким искажениям относятся [83]:

– *необоснованность учетных записей* – означает, что факт хозяйственной жизни отражен в учете без достаточных на то оснований. Например, включение в баланс основных средств, взятых в аренду, лизинг, или товаров, полученных на комиссию, консигнацию, а также векселей и других ценных бумаг, принятых в залог. Такие ошибки приводят к завышению показателей отчетности, следовательно, искажают уровень платежеспособности предприятия;

– *неполнота учета фактов хозяйствования* – означает, что факт хозяйственной жизни отражен в учете не в полном объеме и приводит к занижению отчетных данных. Например, отражение задолженности без сумм начисленных штрафов и пени за просрочку;

– *ошибки в оценке* – означают, что в отчетности неверно оценены активы или пассивы и приводят к занижению или завышению итога баланса. Например, неверно проведена оценка и переоценка основных средств; неправильно применены шифры для расчета износа; не списана безнадежная задолженность; не списаны недостачи или не оприходованы излишки материалов; не определена стоимость незавершенного производства и др;

– *ошибки при отнесении операций к определенному периоду* – связаны с неверным распределением операций по учетным периодам, например, когда их отражают в Главной книге и отчетности отчетного периода, к которому они не относятся. Существует два рода таких ошибок – раннее закрытие счетов, когда счет закрывают до отчетной даты и отражают операцию отчетного года на счетах следующего года позднее, во втором – наоборот, счет закрывают после отчетной даты, а операции, которые следовало отразить в следующем периоде,

включают в счета отчетного года. Раннее закрытие счетов приводит к занижению отчетных данных, а позднее – к их завышению;

– *недостаточное или неправильное отражение информации в отчетных формах* – возникает из-за неправильного переноса сальдо счетов в отчетные формы (например, взаимное сальдирование дебиторской и кредиторской задолженности; отражение средств филиалов, обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс, не по соответствующим статьям (основные средства, материалы, денежные средства в кассе), а по статьям дебиторов). К данному типу ошибок причисляют и недостаточность информации в отчетности, т.е. отсутствие пояснений и расшифровок, требуемых как по белорусским, так и по международным стандартам [85].

## 2.2.2. ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Наряду с перечисленными причинами *искажение бухгалтерской информации* может возникнуть *вследствие влияния фактора инфляции*.

Проблеме учета фактора инфляции при составлении финансовой отчетности и в экономическом анализе посвящены труды зарубежных и отечественных ученых (Беа, Хил Лафуенте, Шеремет А.Д., Палий В.Ф., Панков Д.А., Кравченко Л.И.), однако единый подход на данном этапе не определен.

МСФО 15 «Информация, отражающая влияние изменения цен» указывает, что, несмотря на необязательный характер раскрытия данной информации, необходимо, особенно в условиях высокой инфляции, предоставлять ее с целью защиты интересов пользователей.

Учет фактора инфляции является актуальной проблемой бухгалтерского учета и экономического анализа как для отечественных, так и для зарубежных организаций. Опираясь на международные практические и теоретические достижения в данной области, сгруппированы основные аспекты проблемы учета фактора инфляции и его влияния на достоверность бухгалтерской информации (рис.2.2).

В условиях инфляционного колебания цен происходит искажение учета по фактическим затратам, так как оценка по первоначальной стоимости приводит к искажению стоимости имущества, искусственному завышению прибыли, недостатку оборотных средств. Это приводит к искажению финансовой отчетности по причинам занижения стоимости имущества; занижения материальных затрат и амортизационных отчислений, что влечет за собой неоправданное занижение себестоимости и завышение прибыли, что в свою очередь приводит к изъятию в бюджет части оборотных средств и использованию на потребление акционерного капитала; занижение себестоимости приводит к неполному возмещению затрат из выручки, что может привести к дефициту оборотных ресурсов, возрастанию потребности в кредитах и росту неплатежей [65].

В условиях высокой инфляции достоверность данных бухгалтерского учета зависит от времени: от продолжительности учетного цикла между приобретением материальных факторов производства и реализацией готовой продукции и

товаров. Чем меньше возраст показателей финансовой отчетности (временной лаг между регистрацией отдельных показателей в учете и их отражением в отчетности), тем меньше риск их инфляционного искажения.

Чем меньше временная разница между куплей и продажей, тем более достоверны показатели отчетности в условиях инфляции. В связи с этим при использовании данных финансовой отчетности для анализа в условиях инфляции необходимо учитывать возраст статей отчетности и оценивать инфляционные влияния на их достоверность в каждый данный момент времени на основе приближенных расчетов.

Однако, несмотря на все свои недостатки, именно бухгалтерская отчетность является основой информационной базы анализа при банкротстве.

### 2.3. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА

#### 2.3.1. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Профессор Кравченко Л.И. обосновывал правомерность рассмотрения и изучения феномена информации как экономического ресурса общества и определял ее как «...новые сведения, принятые, понятые и оцененные как полезные конечными потребителями» [89]. В условиях банкротства наиболее раскрывает сущность категории «информация» ее трактовка как «количественной меры устранения неопределенности (энтропии), меры организации системы» [82]. Исходя из этого, считаем необходимым обозначить, что главным требованием к формированию информационных ресурсов является **полезность информации**, которая определяется ее востребованностью со стороны потребителя, характеризует степень влияния данных на управленческие решения, позволяя оценивать предыдущие и текущие события, а также делать необходимые прогнозы. Для обеспечения требования полезности, согласно отечественному и зарубежному опыту, необходимо соблюдение системы принципов:

**1. Достоверность информации** – означает, что она должна адекватно описывать произошедшее событие, объективно отражать исследуемые явления и процессы и соответствовать требованию надежности. Достоверность бухгалтерской информации означает отражение операций в соответствии с их экономическим содержанием, принятыми стандартами учета, законодательством в области учета и налогообложения и учетной политикой.

Согласно МСФО достоверность информации характеризуется ее **надежностью** и обеспечивается такими качественными характеристиками информации, как [65; 74]:

**полнота (всесторонность)** информации – характеризует наличие всех необходимых данных для принятия решения. Вместе с тем информация не должна быть избыточной (за исключением случаев дублирования информации в различных параллельных источниках с целью проверки ее достоверности). Отсутствие некоторых сведений может привести к принятию неверного решения;

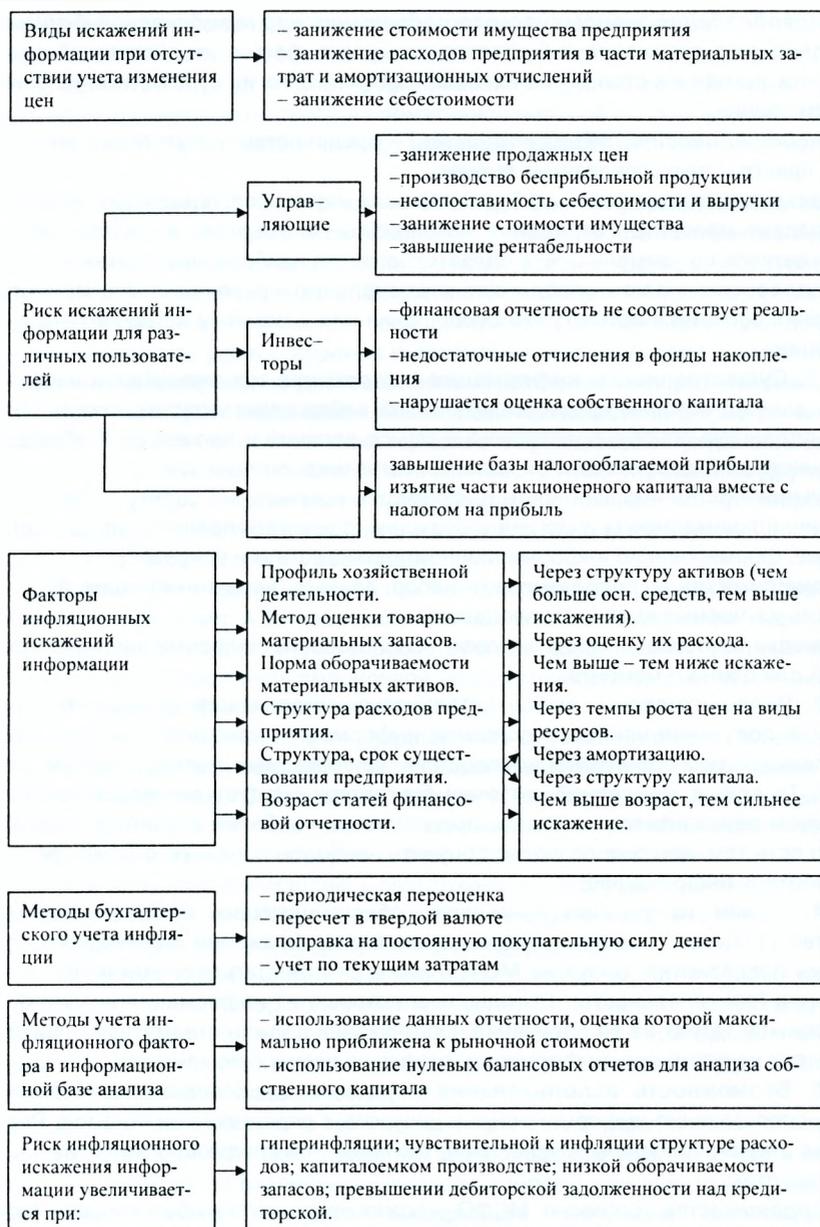


Рис.2.2. Влияние фактора инфляции при экономическом анализе

**правдивость** – означает максимальное соответствие данных действительности;

**преобладание экономического содержания над юридической формой** – предполагает отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из правовой формы, а из их сущности и условий хозяйствования;

**нейтральность (объективность)** – предполагает отсутствие в информации пристрастных, предвзятых оценок;

**осмотрительность** – в бухгалтерском учете неопределенных событий преобладает приоритет отражения потенциальных убытков, а не прибылей, оценки активов по наименьшей, а обязательств – по наибольшей стоимости;

**своевременность** определяет максимальную приближенность момента отражения события к моменту его совершения или к моменту истребования информации.

**2. Существенность информации** – отражение тех значимых и необходимых данных, которые представляют собой набор характеристик, составляющих внутреннюю основу, содержание и смысл явлений и процессов. Соблюдение данного принципа зависит от таких аспектов информации, как:

**уместность** – способность информации повлиять на оценку ситуации и решение, принимаемое сейчас или в будущем, оценивать прошлое, предвидеть будущее; формирование информационного потока кстати и вовремя;

**значимость** – подразумевает набор данных, характеризующих суть и важность изучаемых явлений и процессов.

**актуальность** – предполагает использование информации наиболее важной для данного момента.

**3. Релевантность** – выбор альтернатив, позволяющих обеспечить возможность получения наиболее полезной информации; приоритет информации, позволяющей прогнозировать последствия принимаемых пользователями решений. То есть в конкретной ситуации бухгалтеру следует руководствоваться принципом релевантности и отдать предпочтение наиболее значимым принципам, то есть тем, которые позволят получить наиболее полезную с точки зрения пользователя информацию.

**4.** Одним из учетных принципов, обеспечивающих методологическое единство процесса создания информационного отображения финансового положения предприятия, согласно МСФО является **принцип экономичности** информации (рациональность). Выгоды, извлекаемые из информации не должны быть меньше затрат на ее получение. Организация должна стремиться к снижению затрат на получение информации, однако не в ущерб ее качеству.

**5. Возможность использования** – условие, предполагающее возможность использования информационных ресурсов с определенной пользой. Реализация данного принципа обуславливается наличием следующих качественных характеристик:

**сравнимость** (согласно МСФО – *сопоставимость*) – обеспечивает возможность сравнения информации за разные периоды, по разным субъектам;

**понятность** (согласно МСФО – *доступность*) – обеспечивает возможность ясного и четкого понимания сути изучаемого явления;

**соответствие идее гармонизации и стандартизации;**

**комплексность** – обеспечивает всесторонний охват изучаемого явления;

**единство** – предполагает формирование информации по единым признакам, единство законодательной и нормативно-правовой основы формирования;

**возможность обработки** – группировки, перегруппировки и компьютерной обработки.

Профессор Л.И. Кравченко при исследовании информационного обеспечения аналитических процессов обосновал необходимость системного подхода при формировании и использовании экономической информации, обусловленного набором элементов и их информационных связей, обеспечивающих оптимальное управление экономикой предприятия [89]. Совокупность принципов позволит обеспечить удовлетворение информационных запросов пользователей и обеспечить формирование достоверной и объективной информационной системы организации. Для достижения наибольшей полезности информации необходимо наличие всех основных характеристик, а существенное ухудшение одного параметра, как правило, не может быть компенсировано улучшением других.

Наряду с рассмотренными требованиями и принципами формирования информации, предлагается выделить и определить не используемый до сих пор **принцип достаточности информации**.

В экономической литературе нет четкого подхода к данной проблеме. Баканов М.И., Шеремет А.Д. подчеркивали необходимость изучения информационного потока в направлении, способствующем сдерживанию увеличения его объема и ликвидации информационной недостаточности за счет устранения излишних данных (избыточность данных) [100].

В общем, «достаточность» предполагает определение меры (степени) чего-либо, в результате чего достигается удовлетворение или соответствие определенным условиям. Соблюдение принципа достаточности информационной базы позволит ввести определенные ограничения по полноте охвата объекта анализа и по перечню используемых аналитических показателей.

При определении принципа достаточности информационной базы экономического анализа целесообразно выделить *три уровня* достаточности:

1. Достаточность по ширине охвата информации.

Проблема заключается в том, что в условиях банкротства необходимо определить не просто набор оценочных критериев, но и значение каждого из показателей или сочетания показателей во всей совокупности критериев, чтобы определить меру достаточности информации, от которой будет зависеть обоснованность принимаемых решений.

Особенность состоит в том, что антикризисный управляющий обязан делать заключение и принимать решения даже в тех случаях, если часть информации недоступна по различным причинам: утеряны или уничтожены документы, предоставлена неполная информация, допущена фальсификация отчетности и т.д. В таких условиях возникает высокая вероятность ошибки, в результате которой последует привлечение к ответственности управляющего в соответствии с законодательством и возможные негативные экономические и со-

циальные последствия для предприятия-должника. Соблюдение принципа достаточности позволит снизить вероятность ошибки, уменьшить финансовые и временные затраты на аналитические процедуры и тем самым повысить достоверность экономического анализа.

Обеспечение принципа достаточности информационной базы для экономического анализа предполагает соблюдение следующих требований по отношению к информации:

- доступность
- полнота
- достоверность
- существенность.

Одним из необходимых требований для соблюдения принципа достаточности является *доступность* информации. В условиях санации доступность информации зависит от многих аспектов, в том числе и от конкретных пользователей информацией, от возможности и умения ее обрабатывать. Наиболее доступным источником для внешних пользователей является внешняя отчетность, наименее – оперативные данные, содержащиеся в первичном учете. При проведении санации любой вид информации должен быть доступен аналитику в *полном объеме* при возникновении необходимости. Однако на практике зачастую оказывается невозможным получить все необходимые документы, так как кризисное состояние предприятий часто приводит к бессистемному состоянию дел в результате частых смен директоров, главных бухгалтеров, некачественного проведения инвентаризаций, аудиторских проверок, а иногда и из-за намеренного уничтожения носителей информации.

Кроме того, аналитик должен обладать достаточно высоким уровнем профессионализма, чтобы суметь извлечь необходимую информацию для анализа из данных первичного учета. Трудности могут возникнуть в связи со спецификой предприятия, уровнем ведения учета и организации контроля на предприятии.

В целом же, в связи с высокой доступностью информации в условиях санации, можно определить необходимый набор информационных данных для экономического анализа на различных этапах санации в зависимости от поставленных задач. Использование данных только внешней отчетности не обеспечивает принцип достаточности информации, так как такая информация требует определенных преобразований, содержащихся в синтетическом и аналитическом учете.

Однако в некоторых случаях данных первичного учета также бывает недостаточно для получения достоверных результатов и достижения поставленных целей. В рамках законодательства управляющий имеет право обращаться за получением необходимой информации от внешних агентов (банки, поставщики, клиенты). При недостатке данных для формирования информационной базы для принятия решения возможно применение судебной экспертизы.

Таким образом, для выполнения принципа достаточности информации необходим не только доступ к бухгалтерским и документальным архивам, но и система подготовительных и аналитических действий для приведения информации

к виду, позволяющему использовать ее для обоснования управленческих решений.

Если исходить из аспекта *достоверности* информации, то оценить достаточность доступных информационных ресурсов можно следующим образом. Наиболее приемлемым будет использование данных, содержащихся на счетах бухгалтерского учета, так как они обладают самой высокой степенью достоверности в связи с однозначностью толкования информации, наиболее легко поддаются обработке и позволяют осуществлять контроль возможных фальсификаций баланса. Однако даже специалистами в области бухгалтерского учета и анализа информация, полученная из Главной книги, не может быть использована без дополнительной обработки.

Главным источником информации является баланс предприятия. В случае наличия несбалансированности состояния активов и пассивов предприятия достаточным будет осуществление корректировки баланса – при небольших величинах отклонений или проведение бухгалтерской экспертизы – при существенных отклонениях.

Важно отметить, что внешняя отчетность составляется на основе свода информации синтетического и аналитического учета, а следовательно в ее показателях накоплены искажения, возникающие в течение всего периода: от отражения хозяйственных операций на счетах до составления отчетности. Причиной таких искажений может быть действующая учетная политика предприятия по распределению косвенных затрат, отражению момента реализации и другие, а также ее изменение в течение анализируемого периода.

Необходимо определить, какие статьи баланса наиболее подвержены искажению, и в какой мере искажения будут влиять на результаты анализа. Следовательно, в зависимости от степени достоверности информации, определяется достаточность оценочных показателей. Так, например, при высокой степени достоверности информации, для определения устойчивой неплатежеспособности достаточно рассчитать и проанализировать показатели ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами. Если достоверность таких статей баланса, как «дебиторская задолженность» или «запасы» невысокая, ограничиваться анализом коэффициентов недостаточно. В таком случае необходимо проанализировать обороты по счетам дебиторской задолженности, изучить движение денежных потоков. Наличие в балансе больших сумм дебиторской задолженности исходно нарушает принцип достоверности информации.

Исследования показывают, что дебиторская задолженность в зависимости от сроков образования имеет определенный процент непогашения. Например, даже в случае, когда срок погашения дебиторской задолженности не наступил, возможная вероятность ее невозврата составляет 1 %. Чем выше срок задерживания оборотных средств на счетах в виде дебиторской задолженности, тем большие убытки предприятие несет в связи с потерями из-за возврата «обесцененной» суммы в связи с инфляцией. Для повышения достоверности данных по дебиторской задолженности в зарубежной практике принято анализировать

имеющуюся на предприятии дебиторскую задолженность согласно сроков ее образования. Распределяя дебиторскую задолженность согласно временному диапазону в 30 дней, рассчитывают на основе процентов невозврата (рекомендуемых или определенных опытным путем) сумму, на которую корректируют балансовую величину дебиторской задолженности и определяют таким образом ее реальную (рыночную) величину [30; 31].

Таким образом, возникает необходимость формирования набора тех показателей, которые даже при определенной степени искажения информационных данных или с высокой вероятностью их несоответствия реальности, позволят уменьшить степень ошибки результатов анализа.

При определении набора показателей-критериев оценки какого-либо аспекта деятельности предприятия или интегрального показателя, а также методики их расчета, важно руководствоваться *принципом существенности*, что значит формирование и оценку тех значимых и необходимых информационных данных, которые представляют собой набор характеристик, составляющих внутреннюю основу, содержание и смысл явлений и процессов. При формировании информационной базы, статьи баланса, которые оказывают незначительное влияние на деятельность предприятия, целесообразно группировать в агрегированные показатели. Если причиной снижения финансовых показателей являются данные определенных счетов или субсчетов, то в аналитическом балансе их следует показывать отдельной статьей. Выявление в результате анализа показателей, определяющих причины банкротства, позволит сузить информационное поле, что значительно упростит анализ.

Важно отметить, что на каждом этапе банкротства и санации необходимо определить и сформировать набор информационных данных, расчетных показателей и уровень их предельной ошибки.

Из всего диапазона информационных данных (первичные документы, журналы-ордера, оборотные ведомости и финансовая отчетность) необходимо выделить необходимую и достаточную информацию для формирования аналитических таблиц, которые и будут являться исходной информацией для экономического анализа в условиях банкротства.

2. Достаточность информации по точности результативного показателя.

**Точность** как характеристика информации является количественным выражением достоверности информации.

В связи с тем, что цифровое выражение показателей, отражаемых в регистрах бухгалтерского учета, принято сокращать до целого значения, в конечных показателях скапливается определенная степень приближения расчетов. Особенно это важно при наличии у предприятия высокого удельного веса валютных операций. Принимая во внимание накопительную характеристику некоторых показателей, это может существенно снизить достоверность рассчитываемых на их основе критериев.

Определение достаточности точности информационных данных производится с помощью определения уровня существенности отклонений, то есть того

предельного значения ошибки, начиная с которой квалифицированный пользователь информацией не сможет на ее основе делать правильные выводы и принимать экономически обоснованные решения. Так, например, отклонение величины объема реализации свыше 2% считается существенным.

В условиях санации требования к уровню достаточности точности информации значительно повышается, так как увеличивается риск и цена ошибки. Целесообразно устанавливать уровень существенности по значимым статьям отчетности, то есть по тем статьям, удельный вес которых в валюте баланса превышает 1%. Применяя показатель уровня существенности, определенный расчетным путем, необходимо учитывать, что одни счета могут содержать больше ошибок, чем другие, а вероятные искажения в статьях бухгалтерской отчетности могут иметь разнонаправленный характер.

Кроме того, важным является определение достаточности точности расчетов результативных показателей. Так, при анализе коэффициентов большинство нормативных значений ограничено одним знаком после запятой. Возникает вопрос, каким образом оценивать расчетные показатели, имеющие отклонение от нормативных на 5%. Например, как оценить платежеспособность предприятия на основе коэффициента текущей ликвидности, критическое значение по которому определено по промышленным предприятиям 1,7, если его расчетное значение равняется 1,65?

Особенно большие искажения в результативном показателе могут возникнуть из-за наличия сумм просроченной и безнадежной к погашению дебиторской задолженности, в связи с произведением оценки (переоценки) основных средств в различных периодах по разным методам (например, в одном периоде – по рыночному методу, а в другом – по индексам Министерства статистики и анализа Республики Беларусь) и др.

Учитывать суммы дебиторской задолженности имеет смысл, пока есть вероятность их возврата. Дебиторскую задолженность можно классифицировать по срокам на дебиторскую задолженность согласно срокам погашения и безнадежную задолженность. Причем необходимо отметить, что даже в условиях стабильной экономики дебиторская задолженность имеет тенденцию к старению и к росту безнадежной к погашению дебиторской задолженности. В РБ срок исковой давности составляет 3 года, то есть в течение этого времени суммы дебиторской задолженности, независимо от степени вероятности их возврата, будут находиться на счетах предприятия, необоснованно увеличивая тем самым величину оборотных средств в балансе предприятия.

Данные Министерства торговли США по вероятности оплаты дебиторской задолженности в зависимости от ее продолжительности в днях показывают, что после 720 дней степень безнадежной дебиторской задолженности превышает 1, то есть вероятность невозврата равна нулю. В Республике Беларусь нет данных по тенденции возникновения и погашения дебиторской задолженности, однако можно предположить, что ситуация по возврату задолженности находится не в лучшем состоянии, чем в США. Данное положение обосновано не только состоянием экономики и низкой платежеспособностью покупателей и заказчиков.

Одной из основных проблем белорусских субъектов хозяйствования по-прежнему остается недобросовестное выполнение заказчиками своих обязательств и несвоевременность расчетов вследствие несовершенства законодательных норм и недостаточного профессионализма при составлении договоров.

В условиях Республики Беларусь (да и других странах СНГ) на степень вероятности возврата влияет также инфляция. Если покупатель продукции и произведет оплату за полученные товары или услуги, то по истечении определенного периода реальная стоимость будет существенно ниже. Исследования показали, что при среднемесячной инфляции до 4 % имеет смысл отражать задолженность до 2 лет, при инфляции 6% – до 450 дней, 12% – до 240 дней. Поэтому необходимо производить корректировку сумм дебиторской задолженности, отраженной в балансе с помощью оценки вероятности возврата средств на основе срока оборачиваемости дебиторской задолженности в днях [30].

### 2.3.2. МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Для решения проблем по технологии расчета показателей необходимо определение исходной точности расчета результативного показателя. Установление уровня точности следует производить исходя из особенностей методик расчета показателей. Решающим фактором является определение приоритета защиты интересов в случае возникновения разногласий.

При наличии возможности таких отклонений, аналитик должен определить **интервальный диапазон** для результативного показателя, который возможен при имеющейся информации. Такие интервальные диапазоны должны быть определены для всех оцениваемых «фондообразующих» показателей, на основании которых судом или управляющим будут приниматься решения. В Республике Беларусь такими коэффициентами являются  $K_1, K_2, K_3, K_4$ , рассчитываемые согласно Правилам анализа финансового состояния предприятия. В РФ –  $K_1 - K_{24}$ , рассчитываемые согласно Методическим указаниям по оценке финансового состояния предприятия.

Одним из оценочных показателей, являющихся критерием, на основе которого принимаются управленческие решения по поводу банкротства предприятия, является коэффициент текущей ликвидности (как в РБ, так и РФ).

Согласно Правилам **коэффициент текущей ликвидности** характеризует общую обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия и рассчитывается как:

$$L_3 = \frac{A_s - EFP}{K_s - IFP - FC - RFP}, \quad (2.17)$$

где,  $A_s$  – текущие активы;  $K_s$  – краткосрочные обязательства;  $EFP$  – расходы будущих периодов;  $IFP$  – доходы будущих периодов;  $FC$  – фонд потребления;  $RFP$  – резервы предстоящих расходов и платежей.

При определении интервального диапазона данного показателя необхо-

можно оценить влияние величины дебиторской и кредиторской задолженности на резульативный показатель.

Так, например, согласно проведенным расчетам, при незначительной доле дебиторской задолженности в текущих активах (от 5% до 10%) диапазон погрешности при расчете коэффициента текущей ликвидности составляет от 0,2 до 10%. То есть даже при отклонении суммы дебиторской задолженности от балансовой величины на 50 % коэффициент текущей ликвидности изменится не более чем на 5%, что не окажет существенного влияния на принятие решения.

При доле дебиторской задолженности в текущих активах от 15 до 45% диапазон погрешности уровня коэффициента текущей ликвидности составит от 0,7 до 50%. При этом необходимо отметить, что погрешность более чем 5% наблюдается при отклонении дебиторской задолженности от балансовой величины уже при 20% и более.

При увеличении доли дебиторской задолженности в текущих активах от 50% до 95% погрешность резульативного показателя может достигать 90%. То есть при удельном весе дебиторской задолженности, превышающем 50% в величине текущих активов, точность расчета показателя должна быть не менее 90%, иначе отклонения могут оказать существенное влияние на конечный резульат и исказить его.

### 3. Достаточность временного периода и интервала информационной базы.

Важным моментом при формировании информационной базы является определение временного периода и интервала сбора информации. Периодом является временной отрезок, за который необходимо собрать информационные данные для проведения анализа. Временной интервал характеризует частоту проведения расчетов в течение анализируемого периода. Период анализа обычно ограничивается годом до наступления кризиса (подачи заявления) и временем продолжения санации (судебного разбирательства). Расчет и анализ большинства показателей в ходе санации достаточно производить ежеквартально. При анализе причин устойчивой неплатежеспособности предприятия необходим анализ данных по месяцам за предыдущий год и до даты наступления кризиса.

При анализе денежных потоков целесообразно сузить интервал анализа до недели, а по возможности отслеживать информацию ежедневно.

Влияние интервала на резульаты анализа можно рассмотреть на примере методики оценки финансового состояния предприятия в РФ. Она основывается на расчете коэффициентов с использованием показателя среднемесячной выручки, рассчитанного путем деления суммы выручки за год на 12 месяцев. Использование такого широкого временного диапазона при оценке динамики показателей в течение года в условиях кризиса приводит к искажению резульатов анализа. Кроме того, показатель среднемесячной выручки, рассчитанной за год, сглаживает неравномерность распределения выручки в течение года. Например, может возникнуть ситуация, когда годовая выручка на 80% состоит из выручки, полученной за один наиболее успешный месяц, а показатель среднеме-

сячной выручки зависит значение показателей в этот месяц и снизится в остальные. При использовании показателя среднемесячной выручки, рассчитанного за более короткие периоды (квартал или месяц), величина показателей финансового состояния значительно отличается от их величины, полученной при использовании среднемесячной выручки, взятой за год.

Это подтверждают расчеты по данным предприятия ПРУП «Горынский КСМ», находящегося в процессе санации в рамках конкурсного производства (рис.2.3).



Рис.2.3. Сопоставление показателя «степень платежеспособности общая» ПРУП «Горынский КСМ» в зависимости от принятого интервала для расчета среднемесячной выручки

На рис. 2.5 представлено сопоставление графиков динамики изменения показателя «платежеспособность общая», определяемого как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную выручку (где t-количество месяцев)

Таким образом, при сужении интервала расчета среднемесячной выручки до трех месяцев степень платежеспособности в период 01.10.2002 по 01.04.2002 года значительно меньше, чем при использовании двенадцатимесячного интервала. Затем показатель изменялся в сторону увеличения, что также не соответствует динамике, отображенной графиком степени платежеспособности, рассчитанной согласно методике.

Таким образом, повышение эффективности аналитических процедур предполагает соблюдение оптимальности по критерию достаточности информации. При недостаточной информации возможны ошибки в принятии управленческих решений. Избыточная информация может привести к нарушению сроков предоставления выводов и заключений, а также к существенному росту затрат на проведение анализа.

## 2.4. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ БАНКРОТСТВЕ

Экономический анализ как инструмент познания экономических процессов возник одновременно с управлением и бухгалтерским учетом и развивается с расширением экономических процессов на всех стадиях развития общества. Методами анализа являются способы и методы сбора и обработки информации, необходимой для анализа деятельности предприятия.

Формирование науки об экономическом анализе деятельности хозяйствующих субъектов вызывает необходимость четкого определения ее предмета. Различными авторами предлагаются различные определения предмета экономического анализа. Авторами С.Б. Барнгольц и М.В. Мельник были выделены несколько групп определений, признающих предметом анализа [12, 7]:

- хозяйственную деятельность;
- хозяйственные процессы и явления;
- экономику предприятий и хозяйственных объединений;
- информационные потоки.

Основоположником первого подхода является профессор Н.Р. Вейцман, однако, в его ранних работах определение предмета экономического анализа как «процесса расширенного воспроизводства в том виде, как он осуществляется в пределах предприятия и отражен в цифрах учета» [18] значительно сужало сферу анализа, так как ограничивалось пределами предприятия и данными учета.

Экономисты Татур С.К., Шеремет А. Д., Никольская Э.В. некоторое время придерживались мнения, что предметом экономического анализа является ход выполнения планов. В 1969 г. И.И. Поклад, И.Д. Бахтин и Н.В. Дембинский выделил хозяйственную деятельность как основу предмета анализа. Баканов М.И., Савичев П. И. придерживались подхода к предмету анализа как к изучению процессов [12, 13-15]. В более поздних работах А.Д. Шеремет при изложении содержания анализа не придерживается данной концепции, а подчеркивает «комплексность в изучении предприятия как целостного объекта управления» [9].

На современном этапе можно выделить определение, которое сформулировано белорусским автором Савицкой Г.В.: «Предметом анализа хозяйственной деятельности являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов» [76].

С.Б. Барнгольц и М.В. Мельник дают более развернутое определение: «Предметом анализа является деятельность конкретных хозяйствующих субъектов любой формы собственности, направленная на получение прибыли или обеспечение сбалансированности расходов и доходов, изучаемая комплексно с целью объективной оценки ее эффективности и выявления резервов ее повышения, а также обеспечения устойчивости функционирования анализируемого хозяйствующего субъекта».

Данные определения подходят к действующим предприятиям. Деятельность хозяйствующих субъектов, находящихся в стадии банкротства, имеет оп-

ределенные экономические и юридические особенности. В связи с этим предмет экономического анализа в условиях банкротства – это причинно-следственные связи экономического, социального и юридического характера, обуславливающие изменение показателя финансовой хозяйственной состоятельности организации должника и состояния его взаимоотношений с кредиторами. Объектами экономического анализа в условиях банкротства являются плановые, фактические и прогнозные данные о деятельности организации, рассматриваемой во взаимодействии с социальной и юридической средой в рамках банкротства.

Экономический анализ предприятий в условиях банкротства предполагает дедуктивный подход к исследованию, т.е. последовательный переход от общего к частному. Аналитик начинает с описания и моделирования наиболее общих характеристик и последовательно их детализирует, переходя к более частным характеристикам в зависимости от целей и задач анализа.

Методики и организация экономического анализа в условиях банкротства различны в зависимости от стадии банкротства, так как на каждой из них ставятся свои задачи и имеется свое определенное информационное обеспечение.

Для целей управления принципиальным является использование индуктивного метода анализа, т.е. обобщение материала и выводы, которые временный управляющий и его команда должны сделать на основе полученных в результате анализа данных. Значение индуктивного метода особенно велико на этапе моделирования будущего предприятия-должника и составления бюджетов, когда должен быть воспроизведен механизм формирования показателей деятельности предприятия.

Цели и задачи экономического анализа предприятий-должников в условиях банкротства формируются исходя из решений принимаемых судом, временным управляющим и Комитетом кредиторов, а также в зависимости от этапа конкурсного производства.

Основной целью экономического анализа в условиях банкротства можно определить максимально эффективное разрешение противоречий, возникающих в ходе конкурсного производства, и удовлетворение интересов сторон.

Обобщенными задачами экономического анализа в условиях банкротства являются:

1. Всестороннее обоснование управленческих решений на основе изучения и оценки реальной возможности и необходимости реализации предполагаемых решений и их последствий.
2. Предупреждение неоправданных затрат и потерь на основе непрерывного контроля за деятельностью объекта и его звеньев.
3. Предупреждение неэффективного использования факторов на основе оценки показателей деятельности предприятия-должника.
4. Обеспечение своевременной и достоверной информацией всех заинтересованных сторон.
5. Оценка экономических и социальных потерь в случае ликвидации предприятия-должника.

В условиях банкротства в содержание анализа входят:

- формирование информационной базы анализа путем проведения инвентаризации и экспертной оценки;
- предварительная оценка деятельности анализируемого объекта на основе количественных и качественных показателей;
- изучение влияния социальных и юридических факторов на принятие управленческих решений;
- обобщение результатов аналитического исследования.

Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 18 июля 2000 года № 423-3 (далее: Закон) обусловлено решение следующих задач посредством осуществления аналитических процедур [60]:

1. Обеспечение своевременности принятия мер по предупреждению банкротства (ст. 15 Закона) – осуществляется до момента подачи заявления (досудебная санация).

2. Обоснование решения о подаче заявления (ст.8 Закона) – на стадии подготовки заявления должника в суд. Осуществляется на основе подтверждения неспособности должника удовлетворять требования кредиторов.

3. Определение наличия оснований для возбуждения конкурсного производства на основе результатов анализа финансового состояния и платежеспособности должника (ст. 37 Закона) – в процессе защитного периода.

Согласно данной статье «анализ финансового состояния и платежеспособности должника в процессе конкурсного производства проводится в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника, а также мер по восстановлению платежеспособности должника, если имеется возможность ее восстановления» [60].

Анализ финансового состояния и платежеспособности должника проводится после установления управляющим (временным управляющим) достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов и расходов на выплату вознаграждения управляющему.

4. Обоснование решения о введении санации или ликвидации должника.

При этом необходимо отметить, что в случае принятия решения о проведении санации предприятия, осуществляется ежеквартальный анализ финансового состояния должника для контроля за результатами оздоровительных мероприятий и оценки их эффективности, а также для информирования заинтересованных лиц о выполнении плана санации. Информация, полученная в результате такого анализа, включается в квартальный отчет управляющего и представляется комитету кредиторов и хозяйственному суду.

Успешность экономического анализа в условиях банкротства в значительной мере зависит от его подготовки и организации. Для этого необходимо:

1. составить программу и выбрать четкую методику;
2. установить необходимый состав и источники получения информации;
3. обосновать принципы, их классификации и группировки;
4. определить аналитические процедуры, эталоны сравнения и оценки уровней анализируемых показателей;
5. определить участников аналитического процесса;

6. определить потребителей аналитической информации и сроки ее предоставления;

7. выбрать форму предоставления аналитических результатов (таблицы, графики, варианты решений, отчеты и др.).

Независимо от направлений и целей экономического анализа в его основу должны быть заложены принципы, адекватные сущности изучаемых явлений и процессов.

Ведущими специалистами в области экономического анализа были выделены следующие принципы: *системность, комплексность, научность, регулярность (систематичность), конкретность, объективность, действенность, преемственность, демократизм, эффективность (экономичность)*.

Дополнительно к данным принципам в условиях банкротства необходимо добавить такие, как *срочность* и *юридическая обоснованность*.

*Срочность* предполагает временную ограниченность, выполнение аналитических процедур в конкретно установленные сроки. Согласно действующему законодательству о банкротстве анализ хозяйственной деятельности необходимо проводить в определенные сроки, а отчеты предоставлять в суд.

*Юридическая обоснованность* предполагает проведение анализа в рамках норм действующего законодательства. Цели и задачи анализа должны соответствовать государственной экономической, социальной и экологической политике.

Для каждой стадии анализа используются специфические методы исследования, но они тесно взаимосвязаны и имеют определенную последовательность.

Методика экономического анализа предприятий в условиях банкротства является специальной (частной) методикой, в которой формируются цели, методы и приемы анализа.

М.И. Баканов дает следующую формулировку метода анализа: «Под методом экономического анализа понимается диалектический способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. Характерными особенностями метода экономического анализа являются: использование системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях повышения социально-экономической эффективности» [9].

Данная формулировка дает четкое представление о содержании метода экономического анализа. Его особенностями в условиях банкротства будут:

- необходимость предварительного преобразования информационных данных анализа, в связи с высокими требованиями, предъявляемыми к информационным ресурсам в условиях банкротства;
- применение специфических приемов анализа, так как большинство методик анализа хозяйственной деятельности применимы для действующих предприятий, поэтому необходимо определить набор исследуемых показателей, используемых при анализе в условиях банкротства.

Структурно методику экономического анализа в условиях банкротства предлагается представлять тремя направлениями:

- а) формирование информационного поля для экономического анализа;
- б) анализ финансового состояния и платежеспособности;
- в) метод нулевых балансовых отчетов.

#### 2.4.1. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Формирование информационного поля для экономического анализа в условиях санации включает бухгалтерское обеспечение процесса анализа и, при необходимости, другие источники информации. Информационное поле для экономического анализа представляет собой систему информационных источников (ось  $y$ ) на любой момент времени ( $T$ ) анализируемого периода  $t$  (ось  $t$ ), а также систему информационных источников на любой момент времени ( $T_n^m$ ) аналитического интервала  $m$  (ось  $z$ ) (рис. 2.6).

Для бухгалтерского обеспечения анализа используются данные бухгалтерского учета и отчетности. Небухгалтерские источники информации используются при уточнении оценки активов и пассивов и при формировании промежуточного баланса.

Система информационных источников в условиях банкротства (санации) (см. ось  $y$  на рис. 2.6) включает следующие уровни информации:

1. Баланс организации (Форма №1)–**Б**;
2. Агрегированный баланс (аналитическая форма)–**АБ**;
3. Агрегированные обороты–**АО**;
4. Отклонение балансовой оценки активов и пассивов от их фактической реальной (рыночной) величины в результате влияния экономических, социальных и юридических факторов–**ΔВБ** (2.18):

$$\Delta ВБ = \pm \Delta \Phi \pm C \Phi \pm Ю \Phi, \quad (2.18)$$

где  $\pm \Delta \Phi$  ( $\pm \Delta C \Phi$ ,  $\pm \Delta Ю \Phi$ ) – сумма отклонений валюты баланса под воздействием экономических (социальных, юридических) факторов;

5. Промежуточный баланс (аналитическая форма) – **ПБ** – аналитический баланс, данные которого максимально приближены к реальной рыночной оценке.

6. Нулевой балансовый отчет–**НБО** – инструмент управления, показывает реальную величину собственного капитала.

Формирование информационного поля для экономического анализа представляет собой последовательную подготовку каждого уровня информации в зависимости от целей анализа.

Следует учитывать, что при анализе информационных данных за периоды, предшествующие возбуждению конкурсного производства, может быть достаточно 1, 2 и 6 – го уровней информационной системы. При условии введения

санации и при низкой достоверности бухгалтерской отчетности целесообразно формирование более высоких уровней информационных данных – агрегированных оборотов и промежуточного баланса.

В целях выявления причин банкротства и наличия оснований для возбуждения конкурсного производства важное значение имеет оценка информационных данных периодов до момента возбуждения конкурсного производства (на рис.2.4 – досудебный период).

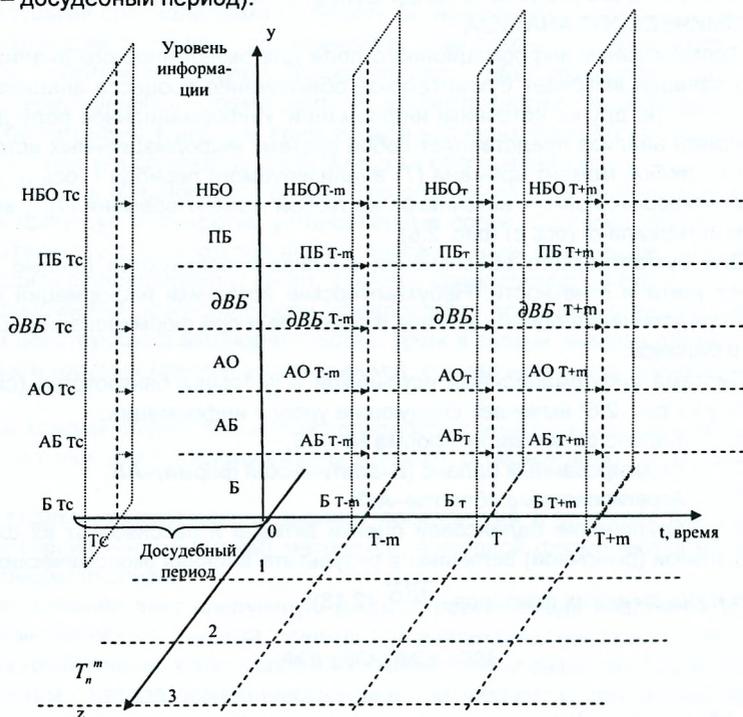


Рис.2.4. Схема формирования информационного поля для экономического анализа

Где:  – область (срез) информационного поля для экономического анализа;  $m$  – аналитический интервал (год, квартал, месяц) – в условиях банкротства рекомендуется задать  $m$  – квартал,  $n$  – месяц;  $T$  – текущий момент (квартал) аналитического периода;  $T+m$  – следующий за текущим момент (квартал);  $T-m$  – предыдущий момент (квартал);  $T_n^m$  – текущий месяц текущего квартала,  $n$  – от 1 до 3;  $t = 0$  – дата возбуждения производства по делу об экономической несостоятельности (банкротстве);  $T_c$  – первый квартал досудебного периода.

Примером формирования информационного поля в досудебном периоде является система информационных источников (баланс, агрегированный баланс, агрегированные обороты, расчет отклонений балансовой оценки активов и пассивов от рыночной, промежуточный баланс\*<sup>10</sup>, нулевой балансовый отчет) за первый квартал года (двух лет), предшествующего моменту возбуждения конкурсного производства (на момент времени  $T_c$  – на рис. 2.4). Далее аналитик подготавливает информационную базу для экономического анализа, ежеквартально формируя необходимые уровни информации.

В условиях санации в течение анализируемого периода в результате действий управляющего и принятия судом определенных решений возможны значительные отклонения валюты баланса внутри аналитического интервала. В таких случаях для повышения достоверности результатов анализа и возможности реальной оценки имущества и капитала должника на любой момент времени целесообразно дополнительно формировать систему информационных источников внутри аналитического интервала (рис. 2.5).

Для этого ежемесячно формируются предложенные информационные источники экономического анализа, если аналитический интервал – квартал, или еженедельно, если аналитический интервал – месяц. В связи с достаточно высокой трудоемкостью процессов формирования информационного поля и проведения анализа внутри аналитического интервала, их целесообразность будет обоснована, если происходят крупные изменения в стоимости активов или пассивов организации-должника (продажа зданий, списание кредиторской задолженности и т.п.).

Использование оси Z (см. рис. 2.5) особенно актуально при оценке эффективности санационных мероприятий, так как произошедшие в их результате изменения в оценке активов и пассивов могут оказать существенное влияние на решение о возможности продолжения санации. Изменения оценки валюты баланса, произошедшие за аналитический интервал  $\pm \partial BB_T$ , равны сумме изменений валюты баланса внутри аналитического интервала  $\sum \pm \partial BB_n^m$  (2.19).

$$\pm \partial BB_T = \sum \pm \partial BB_n^m \quad (2.19)$$

Из формулы 2.20 следует:

$$\pm \partial BB_T = \mp \partial BB_1^m \mp \partial BB_2^m \mp \partial BB_3^m, \quad (2.20)$$

где  $\mp \partial BB_n^m$  – отклонения валюты баланса от рыночной величины по месяцам анализируемого квартала.

<sup>10</sup> (\*) – звездочкой помечены источники информации, формируемые по усмотрению аналитика и в зависимости от степени достоверности бухгалтерской отчетности

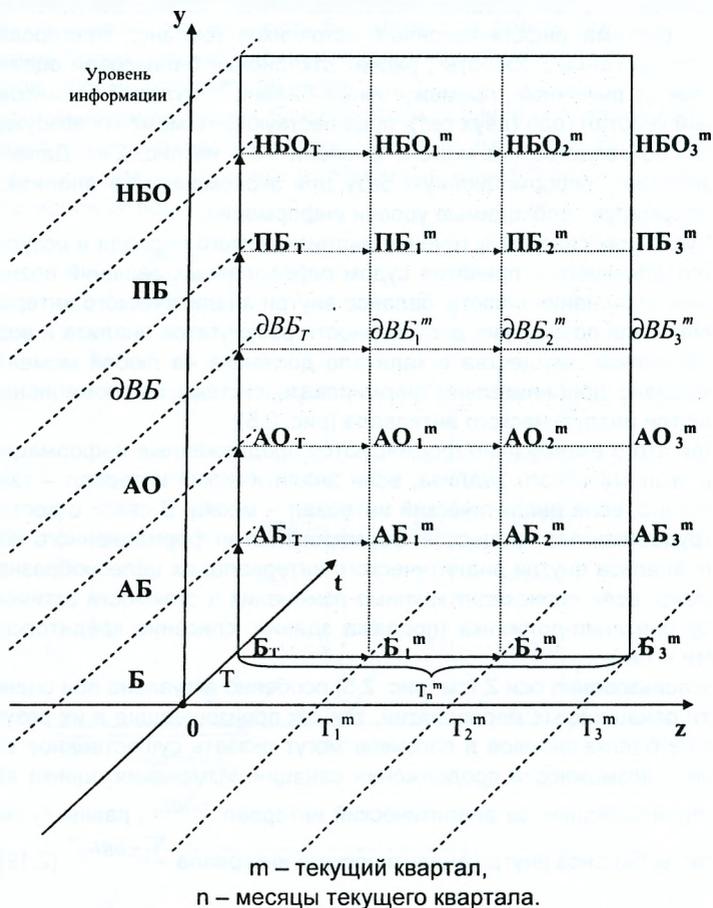


Рис. 2.5. Схема формирования информационного поля для экономического анализа внутри аналитического интервала

Методика экономического анализа в условиях банкротства включает расчёт и анализ показателей финансового состояния и платежеспособности должника и оценку достаточности его собственного капитала на основе предложенных источников информации (рис. 2.6).

#### 2.4.2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

**Анализ финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования**, источником которого является сформированная согласно предложенной методике информационная база, состоящая из **баланса, агрегиро-**

ванного баланса, агрегированных оборотов и промежуточного баланса, основан на оценке определенного аналитиком набора показателей, представленных в табл. 2.3.

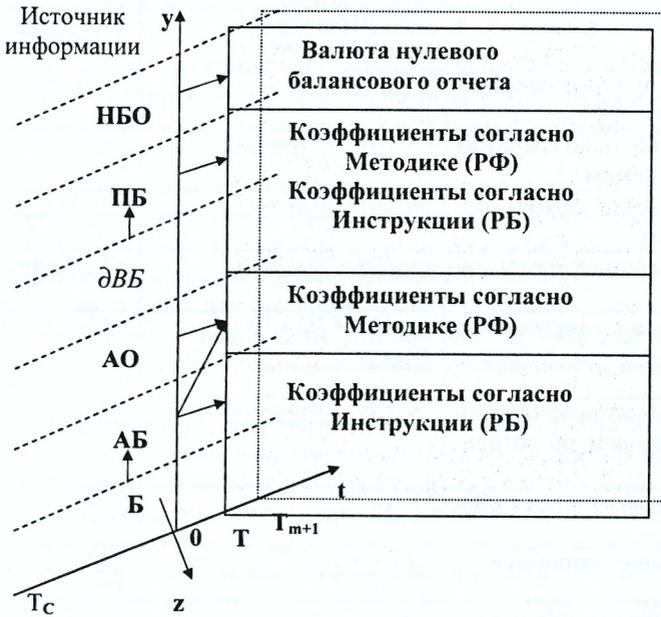


Рис. 2.6. Схема методики экономического анализа в условиях банкротства

Методика расчета показателей на основе финансовой отчетности Республики Беларусь и на основе предложенных форм агрегированного баланса и агрегированных оборотов представлена в табл. 2.3.

Таблица 2.3

**Алгоритм расчета показателей финансового состояния**

Наименование показателя	Расчет показателей на основе	
	бухгалтерской отчетности Республики Беларусь	агрегированных форм
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{IIA}{VII}$ (форма № 1)	$\frac{n.2.6 - n.2.3.1.}{n.4.5}$ (агрегир. баланс)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	$\frac{(IIIП + IVП) - IA}{IIA}$ (форма № 1)	$\frac{n.3.5. - n.1.3}{n.2.6}$ (агрегир. баланс)
Коэффициент обеспеченности	$\frac{VII}{A}$ (форма № 1)	$\frac{n.4.5.}{Итого}$ (агрегир. баланс)

сти финансовых обязательств активами		
Среднемесячная выручка	$\bar{N} = \frac{\text{стр.}010(\text{форма}\text{№}2)}{12}$	$\bar{N} = \frac{p.1.n.1.(\text{агрег. обороты})}{12}$
Доля денежных средств в выручке	$\frac{\text{стр.}021(\text{форма}\text{№}4)}{\text{стр.}010(\text{форма}\text{№}2)}$	$\frac{p.2.n.13.1.1.(\text{агрег. обороты})}{p.1.n.1.(\text{агрег. обороты})}$
Степень платежеспособности общая	$\frac{V\Pi(\text{форма}\text{№}1)}{\bar{N}}$	$\frac{n.4.5.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Задолженность по кредитам банков и займам	$\frac{\text{стр.}(710 + 720)\text{форма}\text{№}1}{\bar{N}}$	$\frac{n.4.1.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Задолженность другим организациям	$\frac{\text{стр.}(731 + 737)\text{форма}\text{№}1}{\bar{N}}$	$\frac{n.4.2.1.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Задолженность фискальной системе	$\frac{\text{стр.}(734 + 735)\text{форма}\text{№}1}{\bar{N}}$	$\frac{n.4.2.3.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Коэффициент внутреннего долга	$\frac{\text{стр.}(732 + 733 + 736)\text{форма}\text{№}1}{\bar{N}}$	$\frac{n.4.2.2. + n.4.3.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$\frac{\text{стр.}(710 + 730)\text{форма}\text{№}1}{\bar{N}}$	$\frac{n.4.1. + n.4.2.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Собственный капитал в обороте	$(III\Pi + IV\Pi) - IA$ (форма№ 1)	$(n.3.5. - n.1.3.)$ (агрег. баланс)
Коэффициент автономии	$\frac{III\Pi + IV\Pi}{\Pi}$ (форма№ 1)	$\frac{n.3.5.}{\text{Итого}}$ (агрег. баланс)
Обеспеченность оборотными средствами	$\frac{IIA}{\bar{N}}$ (форма№ 1)	$\frac{n.2.6.}{\bar{N}}$ (агрег. баланс)
Коэффициент оборотных средств в производстве	$\frac{\text{стр.}(210 + 220 + 230)\text{форма}\text{№}1}{\bar{N}}$	$\frac{n.2.1. + n.2.2.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Коэффициент оборотных средств в расчетах	$\frac{IIA - \text{стр.}(210 + 220 + 230)\text{форма}\text{№}1}{\bar{N}}$	$\frac{n.2.6. - n.2.1. - n.2.2.(\text{агрег. баланс})}{\bar{N}}$
Рентабельность оборотного капитала	$\frac{\text{стр.}180(\text{стр.}181)\text{форма}\text{№}2}{IIA}$	$\frac{P1.n.7.(\text{агрег. обороты})}{n.2.6.(\text{агрег. баланс})}$
Рентабельность продаж	$\frac{\text{стр.}050(\text{стр.}051)\text{форма}\text{№}2}{\text{стр.}010\text{форма}\text{№}2}$	$\frac{P1.n.4.(\text{агрег. обороты})}{p.1n.1.(\text{агрег. обороты})}$
Эффективность внеоборотного капитала	$\frac{\bar{N}}{IA(\text{форма}\text{№}1)}$	$\frac{\bar{N}}{n.1.3.(\text{агрег. баланс})}$
Коэффициент инвестиционной активности	$\frac{\text{стр.}(130 + 140)\text{форма}\text{№}1}{IA}$	$\frac{n.1.2.(\text{агрег. баланс})}{n.1.3.(\text{агрег. баланс})}$

Набор показателей в зависимости от задач анализа определяется следующим образом:

- для оценки угрозы банкротства и основания подачи заявления в суд – показатели, утвержденные законодательством для оценки структуры баланса и

уровня платежеспособности (на сегодняшний момент в РБ—согласно Инструкции);

- для оценки срока оборачиваемости средств и периода его платежеспособности – показатели, используемые в Методике по законодательству Российской Федерации;
- для оценки вероятности банкротства организации – коэффициент Альтмана и другие авторские методики анализа вероятности банкротства, используемые за рубежом и адаптированные к условиям функционирования организации;
- в условиях санации – показатели, комплексно характеризующие состояние организации и необходимые для составления отчета управляющего.

Необходимо отметить, что наряду с расчетом коэффициентов на основе агрегированного баланса, целесообразно произвести одновременный расчет тех же показателей на основе данных промежуточного баланса, оценка которого максимально приближена к реальности. Это позволит оценить реальную ситуацию на анализируемой организации и повысить достоверность аналитических данных.

Анализ показателей осуществляется согласно официально действующим инструкциям и разработанным аналитиками методикам. Основным недостатком коэффициентного анализа является сложность в определении базы сравнения для показателей. В большинстве методик или не приводятся нормативы коэффициентов, или они не отражают действительную ситуацию в экономике. В условиях высокой неопределенности сложно установить единые нормативы показателей финансового состояния организации, так как их необходимо постоянно корректировать по мере изменения экономической среды. В связи с этим результатов коэффициентного анализа недостаточно для адекватной оценки возможности и необходимости введения санации.

#### 2.4.3. МЕТОД НУЛЕВЫХ БАЛАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ.

Для решения задачи оценки величины собственного капитала предприятия предлагается применять **метод нулевых балансовых отчетов**, который до сих пор не использовался в условиях Республики Беларусь.

Цель данного метода – максимально реальная оценка величины собственного капитала организации-должника с целью анализа достаточности капитала для принятия решения о целесообразности введения санации или ее прекращения.

Наиболее приближенной бухгалтерской оценкой к рыночной стоимости бизнеса является показатель **«стоимость чистых активов» (ЧА)**.

По нашему мнению, данный показатель имеет особо важное значение в процессе конкурсного производства и его роль в анализе банкротства необоснованно занижена.

Согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь «О нормативном регулировании понятия «чистые активы» от 22 ноября 1999 г. № 1825 **чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из**

**суммы активов юридического лица, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.** **Активы**, принимаемые к расчету,—это денежное и неденежное имущество юридического лица, в состав которого включаются по балансовой стоимости: основные средства; нематериальные активы; незавершенное строительство; долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, за исключением балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров; запасы; дебиторская задолженность, за исключением задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный фонд (капитал); прочие активы. **Пассивы**, принимаемые к расчету,—это обязательства юридического лица, в состав которых включаются: целевые финансирование и поступления; заемные средства; кредиторская задолженность; расчеты по дивидендам; доходы будущих периодов; резервы предстоящих расходов и платежей; прочие пассивы.

Оценка имущества и обязательств юридического лица при расчете стоимости чистых активов производится в соответствии с Порядком оценки стоимости чистых активов юридических лиц, кроме банков, утвержденным Приказом министра финансов РБ от 20.01.00 г. №24. Согласно данному Порядку источниками чистых активов в соответствии с бухгалтерским балансом, форма которого утверждена постановлением Министерства финансов, являются: уставный фонд, резервный фонд, добавочный фонд и нераспределенная прибыль (убытки) прошлых и отчетного года.

По характеру финансовых источников формирования активов чистые активы характеризуют стоимость совокупных имущественных ценностей организации, сформированных исключительно за счет ее собственного капитала. Кроме того, показатель чистых активов характеризует степень защищенности кредиторов. В связи с этим данный показатель имеет особо важное значение в процессе конкурсного производства и его роль в анализе банкротства необоснованно занижена.

Однако необходимо отметить, что использование нескорректированного показателя чистых активов в анализе банкротства не дает объективных результатов, так как его расчет производится на основе официального баланса (Форма №1), данные которого являются моментными и не обеспечивают необходимого уровня достоверности информации. Моментные характеристики баланса требуют приведения и учета определенных накопительных данных, содержащихся в аналитическом учете.

Для приведения величины показателя чистых активов к их реальной величине расчет необходимо производить на основе данных предложенной аналитической формы промежуточного баланса. В данном случае величина чистых активов покажет нулевую стоимость, характеризующую ту часть собственности в денежном выражении, которая останется после условной реализации активов по

рыночным ценам и выплаты долгов. Выражением данной нулевой стоимости является **валюта нулевого балансового отчета (ВНБО)**.

Нулевые балансовые отчеты необходимо использовать в процессе экономического анализа для оценки работы организации на различных этапах конкурсного производства (рис. 2.7).

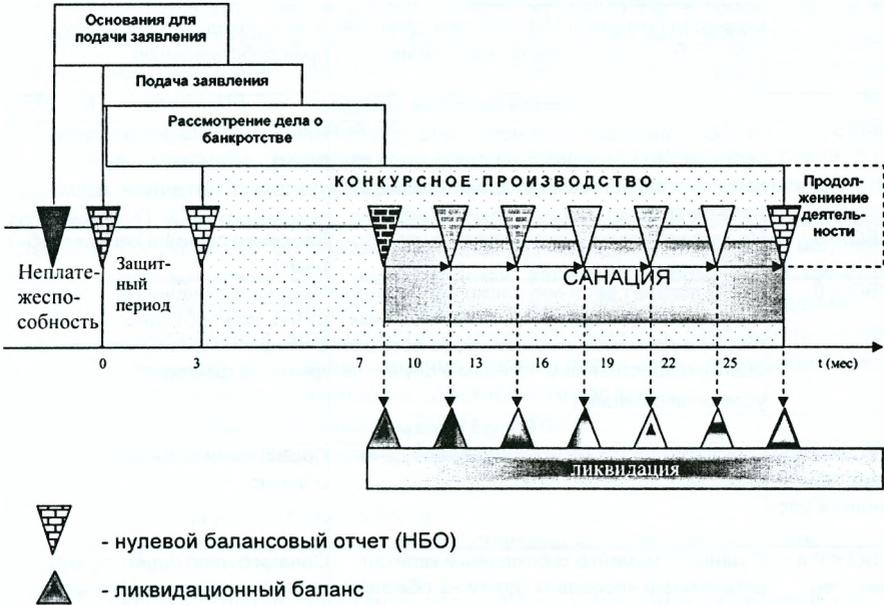


Рис. 2.7. Роль нулевого балансового отчета в экономическом анализе банкротства организации

В результате отражения условной реализации переоцененных активов методом двойной записи в конечном итоге мы получаем разрыв между стоимостью чистых активов в принятой нами оценке и стоимостью чистых активов по первоначальной стоимости с учетом налогов. Фактически, при этом происходит переход в оценке статей баланса от принципа отражения активов и обязательств на дату возникновения (в РБ–с дооценкой) на принцип оценки в рыночных ценах на дату анализа.

Оценку состояния организации по результатам анализа методом нулевых балансовых отчетов предлагается осуществлять на основе уровня валюты нулевого балансового отчета следующим образом (табл. 2.4).

Таблица 2.4

## Варианты принятия решения судом на основе оценки ВНБО

<i>Значение ВНБО</i>	<i>Оценка состояния организации</i>	<i>Варианты управленческих решений</i>
На всех этапах конкурсного производства:		
ВНБО = 0	Свидетельствует о необходимости и возможности потратить все средства организации, чтобы удовлетворить требования кредиторов.	Введение и продолжение санации необходимо для защиты прав собственников
На этапе введения санации:		
ВНБО > 0	Требования кредиторов могут быть удовлетворены. Имеются резервы для выхода из кризиса после погашения кредиторской задолженности	Введение санации целесообразно
ВНБО < 0	Не хватает средств для расчета с кредиторами	Введение санации нецелесообразно
ВНБО < 0	ВНБО покажет величину риска или гарантии государства или других заинтересованных сторон в денежном выражении, то есть даст оценку общественным потерям в случае неуспешной санации (9)	Введение санации нецелесообразно, но необходимо в связи с влиянием социальных или юридических факторов
В ходе санации:		
ВНБО > 0 и имеет тенденцию к росту	Свидетельствует об успешном ходе санации	Продолжение санации целесообразно
ВНБО < 0 и имеет тенденцию к снижению	С данного момента собственный капитал организации «проеден», долги не обеспечены	Санацию необходимо прекратить, а организацию ликвидировать
<i>Значение ВНБО</i>	<i>Оценка состояния организации</i>	<i>Варианты управленческих решений</i>
ВНБО < 0	Наблюдается дефицит собственного капитала. Значение ВНБО показывает величину и тенденцию роста или уменьшения потерь государства	Санацию необходимо продолжать по решению государственных органов в связи с юридическими или социальными факторами
В случае банкротства с ликвидацией:		
ВНБО > 0	У организации достаточно средств для удовлетворения требований кредиторов	Кредиторам ликвидация выгодна С точки зрения собственников – целесообразно рассмотреть вариант санации организации
ВНБО < 0	Свидетельствует о нехватке средств для удовлетворения всех требований кредиторов	Кредиторам ликвидация невыгодна

Важно отметить, необходимость одновременного проведения коэффициентного анализа и использования метода нулевых балансовых отчетов, так как это позволит суду принимать управленческие решения с высокой вероятностью прогнозирования их результатов и достоверной оценкой целесообразности, а также в значительной мере повысит эффективность экономического анализа в условиях банкротства.

Результаты анализа величины валюты нулевого балансового отчета являются базой для принятия судом эффективного решения о введении, продолжении или прекращении санации. В связи с этим возникает необходимость разработки механизма и определения критериев оценки достаточности собственного капитала для санации.

Определяющим фактором при оценке степени поражения организации кризисом является выявление **кризиса стабильности развития организации** (см. рис. 1.1). Как отмечалось в главе 1, определяющим фактором дальнейшего стабильного развития организации является наличие достаточной величины собственного капитала. При недостаточной величине собственного капитала возникает угроза существованию организации и вероятность ее ликвидации.

Для обоснования возможности и целесообразности санационных мероприятий предлагается проводить анализ степени поражения организации кризисом на основе оценки достаточности собственного капитала.

Основными задачами анализа будут являться:

1. Определение величины собственного капитала методом нулевых балансовых отчетов.
2. Анализ достаточности капитала.
3. Изучение запаса достаточности капитала и тенденций развития организации.
4. Оценка степени поражения организации кризисом и выявление угрозы ее существованию.

Механизм оценки степени поражения организации кризисом на основе достаточности капитала состоит из следующих этапов:

#### 2.4.4. ОЦЕНКА ЗАПАСА «ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА».

Критерием достаточности капитала является условие, когда у организации-должника активов в стоимостном выражении достаточно для удовлетворения требований всех кредиторов (формула 2.21):

$$K = A - KS \geq 0, \quad (2.21)$$

где  $K$  – собственный капитал;  $KS$  – требования кредиторов.

В условиях санации данное неравенство примет вид (формула 2.22):

$$K = A - KS - Z_s > 0, \quad (2.22)$$

где  $Z_s$  – санационные затраты.

В Республике Беларусь и Российской Федерации наиболее близкой к данной оценке бухгалтерской оценкой достаточности капитала организации является внешняя характеристика–величина ее чистых активов (ЧА), в связи с чем условие достаточности капитала примет вид (2.23):

$$ЧА = K = A - KS - Z_s > 0 \quad (2.23)$$

Изучение запаса «достаточности капитала» осуществляется на основе анализа состояния чистых активов по следующим этапам:

1.1. Определение величины чистых активов на основе данных агрегированного бухгалтерского (промежуточного) баланса и составление временного ряда показателя «чистые активы» в рамках анализируемого периода. Временной (динамический) ряд – это совокупность значений изучаемого показателя (чистые активы), относящихся к некоторым последовательным интервалам или моментам времени. Временной ряд  $ЧА_1, ЧА_2, \dots, ЧА_n$ , представляет собой данные о величине чистых активов изучаемой организации ( $ЧА_t$ ) на начало заданного временного интервала (квартал, месяц) в пределах анализируемого периода, где  $t = [1 \dots n]$  – анализируемый период,  $n$  – количество временных интервалов (кварталов, месяцев) в анализируемом периоде.

1.2. Определение критериев оценки состояния чистых активов.

Для анализа состояния организации на основе показателя чистых активов введено три критерия оценки собственного капитала:

1). Превышение чистых активов нулевого уровня.

Основным условием состояния чистых активов является  $ЧА_t > 0$ . Данное состояние характеризуется наличием у организации активов после погашения всех обязательств, а следовательно, наличием потенциала для дальнейшего развития. Однако этого недостаточно для гарантии дальнейшего существования организации.

2). Правовой критерий.

Для юридического основания существования организации чистые активы организации должны быть не только больше нуля, но не ниже установленного законодательством минимального уровня уставного фонда (min):  $ЧА_t > ЧА_{min}$ . Если по окончании второго года после регистрации и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов коммерческой организации окажется менее уставного фонда, такая организация обязана объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного фонда. Если стоимость указанных активов менее определенного Декретом №29 минимального размера уставного фонда, эта коммерческая организация подлежит ликвидации в установленном порядке (п.7.).

3). Экономический критерий.

Для оценки запаса «достаточности капитала» необходимо произвести сравнение фактического значения чистых активов с принятым аналитиком уров-

нем чистых активов ( $ЧА_{норма}$ ), достаточным для обоснования экономической эффективности существования организации:  $ЧА_t > ЧА_{норма}$ .

При выборе оптимального значения чистых активов ( $ЧА_{норма}$ ) наиболее подходящей величиной являются чистые активы на дату последней переоценки внеоборотных активов в соответствии с решением правительства или среднее значение чистых активов за ближайший к аналитическому период успешной деятельности организации. Период для расчета среднего значения чистых активов целесообразно принимать от года до трех лет. При этом следует учитывать изменения в капитале организации за период с базы сравнения до даты анализа (дополнительные взносы (изъятия) в уставный фонд, полученное целевое финансирование и т.д.) [31].

1.3. Расчет коэффициента «достаточность капитала» ( $k_s^k$ ) и его оценка:

$$k_s^k = \frac{ЧА_t}{\lim_{r \rightarrow 0} r} > 1, \quad (2.24)$$

где  $r$  – минимальный уровень чистых активов.

$$k_s^k = \frac{ЧА_t}{ЧА_{\min}} \geq 1, \quad (2.25)$$

$$k_s^k = \frac{ЧА_t}{ЧА_{норма}} > 1, \quad (2.26)$$

При выполнении неравенства (2.24) можно сделать вывод о наличии у организации запаса «достаточности капитала» для дальнейшего существования предприятия с юридической точки зрения. Основанием служит превышение величины чистых активов над установленными лимитами, согласно Положению «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» от 17.12.02 г.

Экономическим основанием существования организации является выполнение неравенств (2.24), (2.26).

Сделать вывод о возможности существования организации с экономической точки зрения достаточно сложно. Критерием оценки угрозы существования организации с экономической точки зрения и возможности введения санации является запас «достаточности капитала» в % ( $S^k\%$ ) (2.27):

$$S^k\% = (k_s^k - 1) * 100\%, \quad (2.27)$$

Из формулы 2.27 следует, чем выше  $S^k\%$ , тем меньшая степень внешнего поражения кризисом организации, организация имеет потенциал для выхода из кризиса, введение санации или ее продолжение может быть экономически оп-

равдано, увеличивается вероятность успешности санационных мероприятий (рис. 2. 8).

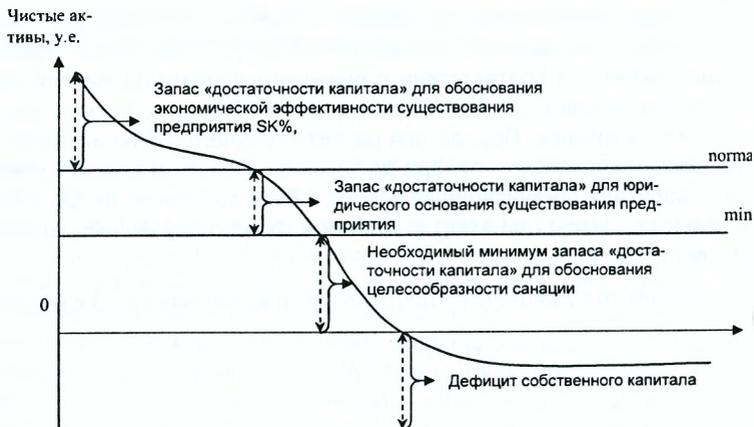


Рис. 2.8. Оценка достаточности собственного капитала для введения и продолжения санации

Для использования предложенного метода анализа степени поражения организации кризисом приведены критерии оценки коэффициента достаточности капитала и показателя запаса достаточности капитала (табл. 2.5).

Таблица 2.5

**Критерии оценки достаточности собственного капитала для введения и продолжения санации**

Критерии оценки достаточности собственного капитала	Оценка степени поражения организации кризисом	Оценка необходимости и возможности санации
1. $K_s^k t > 0$	Долги организации обеспечены, степень поражения кризисом низкая	Введение санации:
а) $0 < S^k \% \leq \text{ЧА min}$ , $S^k \%$ имеет тенденцию к росту	Угроза существованию невысокая, организация имеет потенциал для выхода из кризиса	юридически оправдано
б) $\text{ЧА min} < S^k \% < \text{ЧА норма}$ , $S^k \%$ имеет тенденцию к росту	Угроза существованию практически отсутствует, вероятность успеха санации высокая	экономически целесообразно

<p>в) <math>0 &lt; S^k \% &lt; 44 \min</math>,  <math>S^k \%</math> имеет тенденцию к снижению</p>	<p>Угроза существованию высокая, низкий потенциал для выхода из кризиса</p>	<p>Необходимо для защиты прав собственников и кредиторов</p>
<p>2. <math>k_s^k t = 0</math>,  <math>S^k \% = 0</math></p>	<p>Степень поражения организации кризисом – высокая. Необходимо использовать все активы для погашения обязательств; собственный капитал полностью израсходован и нет потенциала для развития. Причиной является вымывание капитала организации в результате убыточной деятельности организации или влияния инфляции, по другим внутренним и внешним причинам [30].</p>	<p>Введение санации может быть обосновано юридическими и социальными факторами, а также инвестиционной привлекательностью организации</p>
<p>3. <math>k_s^k t &lt; 0</math></p>	<p>Степень поражения организации кризисом очень высокая. «Исчезают» средства кредиторов. Высокая вероятность ликвидации. <math>S^k \%</math> показывает степень вымывания собственного капитала.</p>	<p>Введение санации нецелесообразно. При введении санации по юридическим и социальным причинам:</p>
<p>а) <math>S^k \% &lt; 0</math>, но имеет тенденцию к росту</p>	<p>Дефицит собственного капитала снижается, санационные мероприятия эффективны</p>	<p>Санацию целесообразно продолжить</p>
<p>б) <math>S^k \% &lt; 0</math> и имеет тенденцию к снижению</p>	<p>Дефицит собственного капитала растет, санационные мероприятия неэффективны</p>	<p>Санацию целесообразно прекратить</p>

К примеру, для определения целесообразности санации проведен анализ капитала и его достаточности для введения санации на ПРУП «Горынский КСМ» (рис. 2.9). Результаты расчетов свидетельствуют о высоком запасе собственного капитала по сравнению с нулевым уровнем, однако на протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция снижения запаса достаточности капитала по сравнению с его нормальной величиной. Превышение нулевого уровня

показателя достаточности капитала свидетельствует о наличии у организации средств, достаточных для погашения обязательств.



Рис. 2.9. График чистых активов организации ПРУП «Горынский КСМ» за период с 1992 по 2001 год (млн. руб.) (Построен на основе фактических данных предприятия)

Анализ запаса достаточности капитала (рис. 2.10) на анализируемом периоде свидетельствует о наличии запаса достаточности собственного капитала по сравнению с нулевым уровнем, обеспеченного в целом основными фондами организации. Это позволяет подтвердить экономическую целесообразность введения санации.



Рис. 2.10. График показателя достаточности капитала ( $k_{st}^x$ ) организации ПРУП «Горынский КСМ» за период с 1992 по 2001 год (млн.руб). (Построен на основе фактических данных предприятия)

Однако почти на всем анализируемом периоде наблюдается дефицит достаточности капитала по сравнению с оптимальным уровнем, возникший в связи с недостатком оборотного капитала организации (рис. 2.11). К началу 2000 года расчетный недостаток собственного капитала для эффективной работы организации составлял около 20 %.



Рис. 2.11. График показателя запаса достаточности капитала ( $S^K\%$ ) организации ПРУП «Горынский КСМ» за период с 1992 по 2001 год. (Построен на основе фактических данных предприятия)

Таким образом, рискованность санационных мероприятий оценивается в 20%, что свидетельствует о высокой степени поражения предприятия кризисом. Хозяйственным судом было принято решение о введении санации предприятия в апреле 2004 года в связи с социальной значимостью объекта как градообразующего предприятия. Фактором снижения санационного риска являлось наличие высокого запаса редкого, качественного сырья на продолжительный период.

Таким образом, нулевой балансовый отчет является мощным инструментом экономического анализа, позволяющим осуществлять реальную оценку экономического состояния организации и контроль за ходом санации. Валюта нулевого балансового отчета показывает в численном выражении состояние собственного капитала организации на дату анализа. При отсутствии существенного влияния юридических и социальных факторов результаты анализа достаточности капитала являются определяющим фактором при принятии решения о санации организации–должника.

## 2.5. МЕТОДИКА ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ОЦЕНКЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВВЕДЕНИЯ САНАЦИИ

Законом РБ «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» предусматривается возможность проведения санации предприятия, по отношению к которому возбуждено конкурсное производство. На данном этапе важнейшей проблемой является принятие обоснованного решения относительно необходимости и возможности проведения санации предприятия-должника.

В числе основных проблем оценки возможности проведения (оздоровления) санации можно выделить сложность диагностики стадии кризиса на предприятии. Основными ограничивающими факторами являются:

- ограниченный доступ к информации. У большинства заинтересованных лиц доступ к информации ограничен. Они могут осуществлять внешний анализ, базируясь на публикуемых официальных данных финансовой отчетности предприятия, которая обычно носит агрегированный и обобщающий характер;

▪ отсутствие единой методики диагностики кризиса. Наряду с официально действующими методиками оценки платежеспособности предприятий в экономической литературе предлагаются методики и математические модели диагностики вероятности наступления банкротства предприятий. Указанные методики должны позволять использовать различные антикризисные стратегии ещё до наступления кризиса предприятия, с целью его предотвращения. В связи с высокими требованиями, предъявляемыми к результатам прогнозирования, до настоящего времени не выработан единый подход к данному вопросу;

▪ ограничение использования зарубежных методик. Несмотря на то, что в западных методиках используются более эффективные подходы к оценке вероятности банкротства и возможности проведения санации, ограничением использования данных моделей является необходимость унифицировать систему бухгалтерского учета и отчетность предприятия согласно международным стандартам. При этом необходимо учитывать наличие несоответствия методов и способов отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета в разных странах.

Процесс принятия управленческого решения содержит три этапа: 1) информационное обеспечение; 2) аналитическое обеспечение; 3) принятие решения.

Таким образом, решение о необходимости и возможности введения санации на предприятии в первую очередь должно основываться на результатах экономического анализа, проведенного на основе сформированной информационной базы.

При проведении экономического анализа с целью определения возможности и целесообразности проведения санации предприятия-должника необходимо учитывать следующие моменты:

- сложность применения современных методов анализа кризисных предприятий и выявления причин кризиса возникает в связи с неоднозначностью применяемых методов оценки активов предприятия (различие балансовой и рыночной оценок, официальная переоценка активов и обязательств);
- возникает проблема сопоставимости данных за ряд лет в связи с инфляцией, изменением учетной политики, нормативной базы и пр;
- несоответствие в ряде случаев действующих нормативных значений критериев неплатежеспособности фактическому состоянию дел на анализируемом предприятии.

Главной задачей при определении вероятности введения санации является достоверная оценка уровня ликвидности активов и реальной величины обязательств предприятия. Ее решение возможно при наличии информационного обеспечения, реально отражающего состояние дел на предприятии. Информационное обеспечение управлений решений включает в себя сбор, обработку и упорядочение информации об экономических явлениях и процессах.

Ликвидность (неликвидность), исходя из понятия платежеспособности, зависит от наличия платежных требований по отношению к предприятию, с одной стороны, и наличия платежных ресурсов—с другой. Необходимо отметить, что в

условиях банкротства платежными ресурсами могут выступать любые материальные и нематериальные активы, с помощью которых возможно урегулирование взаимоотношений между кредиторами и должником.

Обычно предприятие считается ликвидным, если оно имеет возможность выполнять существующие платежные обязательства по отношению к кредиторам, арендодателям, работникам, поставщикам и т.д., покрывая их своевременно и точно при помощи финансовых трансфертов (переводов). Свойство ликвидности предприятия оценивается путем сопоставления имеющихся платежных ресурсов с уже существующими требованиями. Под платежными ресурсами подразумевается способность предприятия предоставить платежные средства (например, деньги). Если платежные ресурсы предприятия в каждый момент времени больше, чем платежные обязательства, то предприятие считается ликвидным [3].

Данный подход к определению платежеспособности предприятия базируется на оценке наличия у предприятия ликвидных средств, то есть таких средств, которые за короткий промежуток времени способны превращаться в деньги, сумма которых превышает затраты по реализации. Однако данное определение не учитывает аспект развития ликвидности предприятия в будущем. Оно относится только к финансовому аспекту, который известен в настоящее время. В то время как достоверно оценить ликвидность предприятия можно только при учете фактора времени. Для этого следует принять во внимание воздействие не только уже принятых решений, но и проектную калькуляцию, в которую нужно вносить финансовые воздействия тех решений, которые будут приняты в будущем.

В различных литературных источниках можно выделить следующие виды ликвидности:

• товарная(текущая) ликвидность, основанная на способности товаров и благ к обмену;

• заемная ликвидность, определяемая возможностью получения кредитов под имеющиеся в наличии товарные запасы;

• будущая ликвидность, определяемая чистыми поступлениями в течение определенного времени;

• ожидаемая ликвидность, характеризующаяся возможностью получения заемных средств под будущие поступления.

В условиях банкротства для принятия решения о введении санации одним из основополагающих критериев является показатель будущей ликвидности предприятия. Однако текущий баланс не дает представления о будущей ликвидности и о товарной ликвидности предприятия. Основой для данного утверждения является следующее:

- оценка оборудования сознательно отделяется от выручки, которая может быть получена при реализации данного объекта на рынке;
- баланс содержит активы, которые при ликвидации предприятия не приносят положительной выручки (например, расходы на создание предприятия,

собственные акции, объекты, требующие восстановления экологического состояния, и так далее);

- баланс содержит активы, которыми предприятие в случае банкротства не может распоряжаться свободно, поскольку оно юридически не является их собственником (земля (в РБ не является собственностью предприятия); заложенные товарные запасы; товары, поставленные предприятию на консигнацию; переуступленные кредитору требования) и активы, которые невозможно реализовать (мелиоративное улучшение земель сельскохозяйственного назначения, гидротехнические сооружения, каналы; безнадежная к взысканию дебиторская задолженность; затраты будущих периодов; активы, ликвидационная стоимость которых отрицательная). Поскольку права третьих лиц большей частью не отслеживаются в балансе, то оценка товарной ликвидности затруднена;

- баланс содержит, с одной стороны, «долги», которые не включают в себя требования третьих лиц, а с другой – есть позиции, имеющие (но не обязательно) характер долгов, например, пенсионные и резервные фонды.

Таким образом, возникает необходимость разработки методологии трансформации учетных данных при оценке возможности введения санации, а также ее продолжения в ходе проведения оздоровительных мероприятий.

Целью трансформации учетных данных предприятия-должника в условиях банкротства является получение достоверной и своевременной информации для проведения экономического анализа и принятия обоснованных управленческих решений.

Задачами трансформации учетных данных предприятия-должника в условиях банкротства являются:

1. Преобразование учетных данных для обеспечения возможности их сравнения за ряд периодов и прогнозирования;
2. Преобразование учетных данных для формирования достоверной информации при осуществлении аналитических процедур;
3. Трансформация аналитических данных в учетные по окончании конкурсного производства.

Особенностями метода трансформации учетных данных предприятия-должника в условиях банкротства является:

1. Использование реальной оценки, предполагающей максимальную приближенность учетных данных к рыночной оценке.
2. Использование специфических аналитических данных, применение которых обусловлено процедурами банкротства предприятия.

Данная методика представляет собой последовательность этапов трансформации учетных данных и совокупность способов получения различных информационных ресурсов, в зависимости от целей и задач, возникающих в процессе банкротства.

Процесс формирования источников информации экономического анализа в процедурах банкротства подразделяется на четыре этапа (рис. 2.12).

### 2.5.1. АГРЕГИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

С момента подачи заявления о банкротстве в хозяйственный суд на предприятии вводится защитный период (аналогично периоду наблюдения в РФ) в целях проверки наличия оснований для возбуждения конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника. Принятие решения о возбуждении конкурсного производства осуществляется на основе результатов анализа платежеспособности должника, согласно действующему законодательству.

Если предприятие неликвидно, т. е. неплатежеспособно в течение длительного времени, то органы управления предприятием или кредиторы выступают с инициативой перед хозяйственным судом о возбуждении конкурсного производства, т. е. судебного разбирательства о состоятельности предприятия.

На данном этапе основным информационным источником анализа служит бухгалтерская отчетность.

Официальная бухгалтерская отчетность, формируемая на предприятии, в основном, предназначена для целей налогообложения. В последние годы в Республике Беларусь наблюдается тенденция к переходу на международные стандарты бухгалтерского учета. Это подтверждает переход на новый план счетов бухгалтерского учета. Изменения форм официальной бухгалтерской отчетности Республики Беларусь призваны устранить эту одностороннюю направленность и установить приоритеты, соответствующие мировой практике, в соответствии с которой инвесторы и кредиторы рассматриваются как основные пользователи информации о финансовом состоянии предприятия. Однако такие изменения затрудняют проведение экономического анализа по следующим причинам:

- нарушается сопоставимость данных за ряд лет;
- возникают сложности в разработке единой методики оценки хозяйственной деятельности и финансового состояния, базирующейся на отчетности, подвергающейся частым изменениям.

Для того, чтобы устранить эти недостатки, целесообразно использовать в качестве источника анализа приведенную **агрегированную аналитическую форму баланса**, независящую от возможных изменений, происходящих с официальным балансом (Форма №1).

Для этого статьи стандартизированного баланса предприятия необходимо представить в виде укрупненных агрегированных показателей, необходимых для расчета показателей при экономическом анализе в условиях банкротства. При этом статьи актива целесообразно группировать по признаку ликвидности средств (рис. 2.15), пассива – по виду кредиторов и обязательств (рис. 2.16), в целом – по содержанию необходимой информации.

Таким образом, любая форма официально действующего бухгалтерского баланса может быть легко трансформирована в предложенную форму агрегированного баланса.

Достоинствами использования предложенной формы баланса и отсутствия жесткой привязки к той или иной форме баланса являются:

- ◆ возможность разработки единой методологии экономического анализа в условиях банкротства, основанного на данных бухгалтерской отчетности;
- ◆ упрощается сопоставление показателей за ряд периодов, полученных на основе данных агрегированного баланса;
- ◆ возможность составления прогнозного баланса, основанного на данных бюджетов, на период санации.

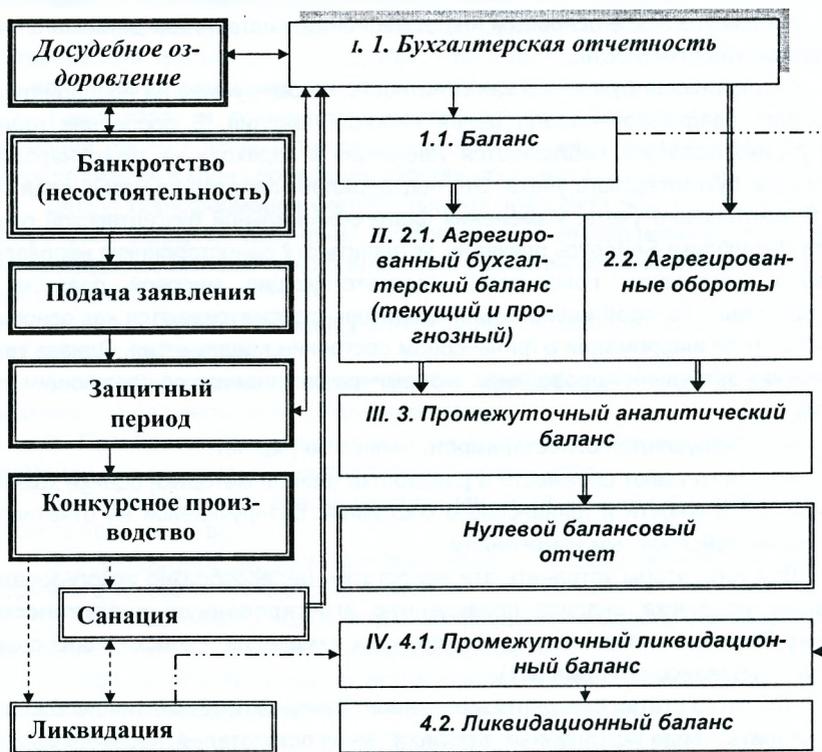


Рис. 2.12. Формирование источников информации экономического анализа в условиях банкротства

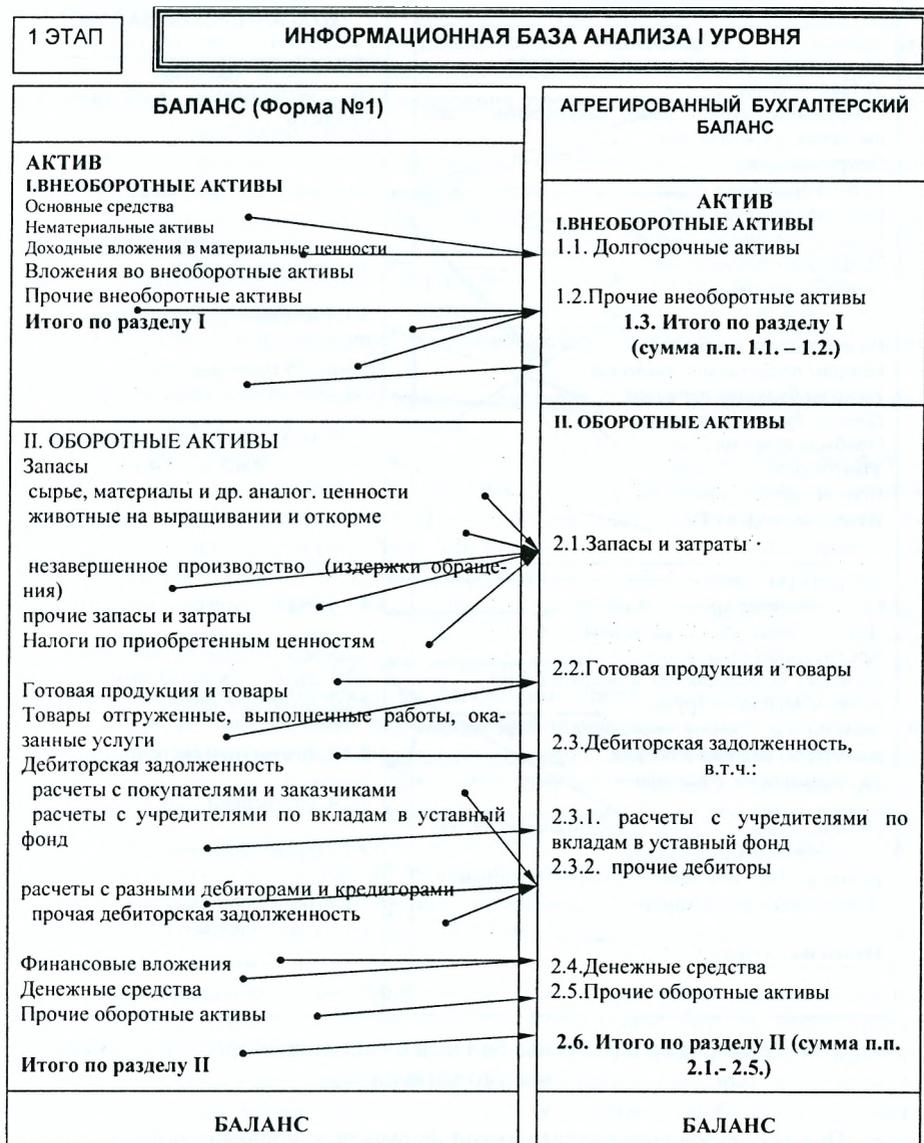


Рис. 2.13. Трансформация актива баланса в актив агрегированного аналитического баланса



Рис. 2.14. Трансформация пассива баланса в пассив агрегированного аналитического баланса

При использовании аналитической формы агрегированного баланса в качестве источника информации для анализа повышается его эффективность и оперативность проведения, в связи с усилением концентрации внимания на данных, содержащих в себе существенную необходимую информацию.

Наряду с этим, появляется возможность построения трендов показателей

за ряд периодов для оценки и выявления тенденций и закономерностей их изменения при проведении экономического анализа. Особенно это важно в ситуации, когда на аналитическом интервале изменяются официальные формы отчетности. Важным моментом является возможность использования данных агрегированного баланса для составления *прогнозного баланса* предприятия, находящегося на стадии санации.

Источниками информации прогнозного баланса будут являться: агрегированный баланс на текущую дату, бюджеты и инвестиционные проекты.

Составление прогнозных балансов необходимо производить на весь период санации, ежемесячно корректируя его показатели в зависимости от изменений на предприятии в результате управленческих действий и решений суда.

Применяя коэффициентный метод анализа на начальном этапе санации, расчет показателей финансового состояния осуществляется на основе показателей агрегированного баланса.

*На данном этапе трансформации учетных данных осуществляется агрегирование оборотов предприятия.*

При проведении экономического анализа в условиях кризиса, наряду с информацией, содержащейся в балансе предприятия, необходимо использовать данные по оборотам предприятия. Такие данные содержатся в финансовой отчетности предприятия формы №№ 3-5, Главной книге и регистрах первичного учета. Для удобства применения информации, содержащейся в различных формах отчетности, а также для выполнения требования существенности, предполагающего использование данных по хозяйственным операциям, которые оказывают существенное влияние на деятельность предприятия и могут быть причинами кризиса или банкротства, необходимо преобразование информации.

Одним из направлений обработки информационных ресурсов является составление **аналитической формы агрегированных оборотов**, содержащей в себе необходимые существенные данные для экономического анализа. **Агрегирование оборотов** означает группировку информации по оборотам предприятия по определенным признакам в укрупненные показатели, содержащие в себе существенную информацию о предприятии. Применение такой формы значительно упростит проведение аналитических процедур и позволит обеспечить удовлетворение таких требований к информации, как существенность, полнота и достаточность.

Форма агрегированных оборотов будет содержать в себе информацию по оборотам, сгруппированную таким образом, чтобы можно было по необходимости быстро получить все необходимые данные для анализа. Наиболее существенная информация для оценки финансового состояния предприятия содержится в отчете о движении денежных средств и отчете о прибылях и убытках, поэтому необходимо использовать информацию, содержащуюся в данных формах в полном объеме. Дополнительная информация из других регистров учета и данные экспертиз используются в агрегированной форме оборотов в зависимости от целей анализа, его глубины. Состав информации агрегированных оборотов аналитик формирует самостоятельно и по мере необходимости пополняет

его.

Составление аналитической формы «Агрегированные обороты» производится согласно следующего состава информационных данных (рис. 2.15).

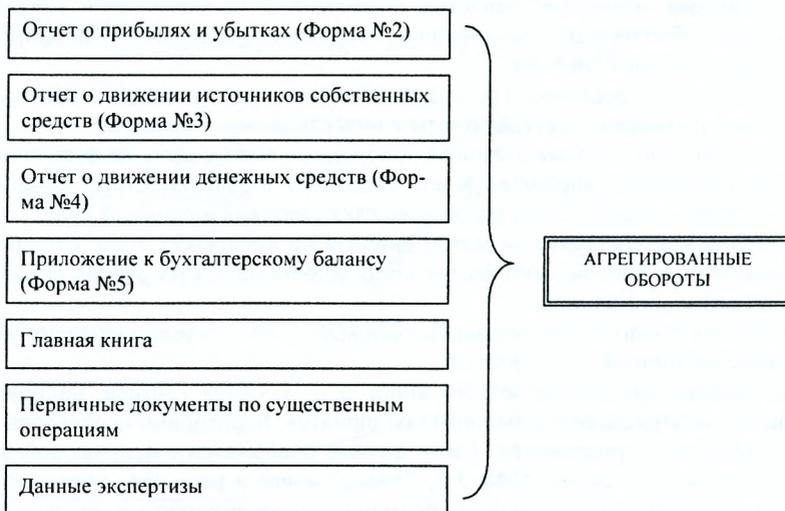


Рис. 2.15. Состав информационных данных для агрегированных оборотов

Методика составления агрегированных оборотов включает в себя:

- определение цели, задач и глубины аналитических процедур для установления требований к полноте информационной базы;
- изучение информационных источников и определение состава необходимой и существенной информации для проведения экономического анализа;
- преобразование информационных данных в показатели для составления формы агрегированных оборотов;
- оценка уровня достоверности показателей и их обработка с целью повышения достоверности;
- составление формы «агрегированные обороты» в виде расчетной таблицы, удобной для ее обработки и использования.

Методика составления агрегированных оборотов включает в себя следующие этапы трансформации информационных данных:

1. Агрегирование «Отчета о прибылях и убытках» (Форма №2).

Данная форма отчетности содержит в себе информацию для оценки финансового состояния предприятия и эффективности инвестиционных проектов и других санационных мероприятий.

Необходимо сгруппировать показатели отчета о прибылях и убытках в более крупные, содержащие в себе существенную и необходимую информацию, агрегаты (рис. 2.16).

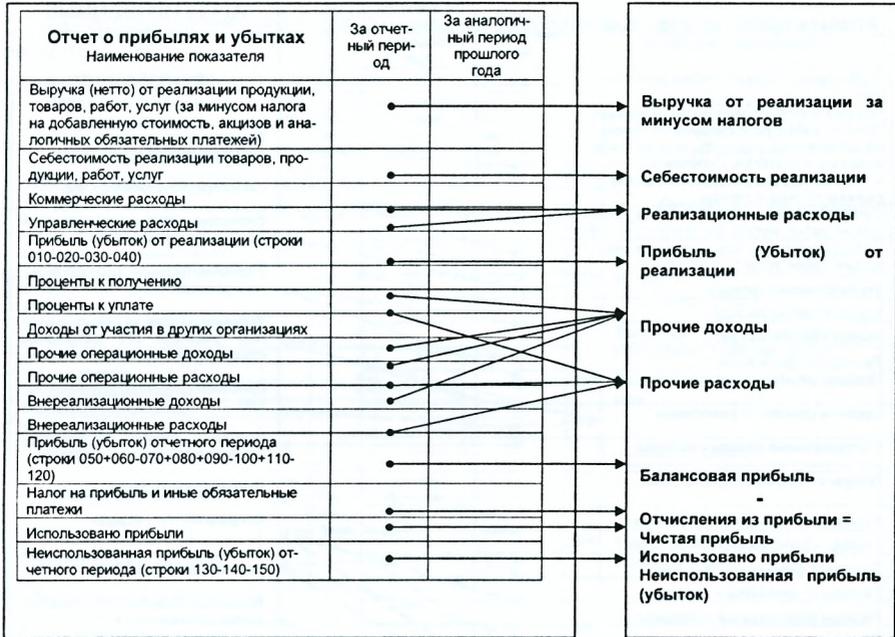


Рис. 2.16. Агрегирование Отчета о прибылях и убытках

Принцип агрегирования Отчета о Прибылях и убытках согласно Постановлению №16 «О бухгалтерской отчетности организаций» от 17.02. 2004 г. сохраняется.

При использовании данных Отчета о прибылях и убытках, согласно новой отчетности, появляется возможность рассчитать коэффициенты на основе показателей сформированных как для целей налогообложения, так и в соответствии с международными стандартами.

Механизм агрегирования Формы №2 «Отчет о прибылях и убытках», согласно Постановлению №16 от 17.02. 2004 г., представлен на рис. 2.17.

Отчет о прибылях и убытках Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период прошлого года	АГРЕГИРОВАННЫЕ ОБОРОТЫ  (ФОРМА № 2)
1. Доходы и расходы по видам деятельности			
Выручка (нетто) от реализации продукции, товаров, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в т.ч. бюджетные субсидии на покрытие разницы в ценах и тарифах			Выручка от реализации за минусом косвенных налогов
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг			Себестоимость реализации
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг *			Себестоимость реализации (по меж/народ. стандартам)
Управленческие расходы			Управленческие и реализационные расходы
Управленческие расходы *			Управленческие и реализационные расходы (по меж/народ. стандартам)
Расходы на реализацию			Прибыль (убыток) от реализации
Расходы на реализацию *			Прибыль (убыток) от реализации (по меж/народ. стандартам)
Прибыль (убыток) от реализации			Прибыль (убыток) от реализации
Прибыль (убыток) от реализации *			Прибыль (убыток) от реализации (по меж/народ. стандартам)
II. Операционные доходы и расходы			
Доходы от операций с имуществом			Операционные доходы
Расходы от операций с имуществом			Операционные расходы
Расходы от операций с имуществом *			Операционные расходы (по меж/народ. стандартам)
Доходы от финансовых операций			Прибыль (убыток) от операционной деятельности
Расходы от финансовых операций			Прибыль (убыток) от операционной деятельности (по меж/народ. стандартам)
Расходы от финансовых операций *			Внереализационные доходы
Прочие операционные доходы			Внереализационные расходы
Прочие операционные расходы			Внереализационные расходы (по меж/народ. стандартам)
Прочие операционные расходы *			Внереализационные результаты
Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов			Внереализационные результаты (по меж/народ. стандартам)
Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов *			Внереализационные результаты
III. Внереализационные доходы и расходы			
Внереализационные доходы			Балансовая прибыль -
Внереализационные расходы			- Платежи из прибыли =
Внереализационные расходы *			= Чистая прибыль
Прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов			Балансовая прибыль (по меж/народ. стандартам) -
Прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов *			- Платежи из прибыли (по меж/народ. стандартам) =
ИТОГО прибыль (убыток) за отчетный период			= Чистая прибыль (по меж/народ. стандартам)
ИТОГО прибыль (убыток) за отчетный период *			Неиспользованная прибыль (убыток)
Налог на прибыль и иные обязательные платежи			Неиспользованная прибыль (убыток) (по меж/народ. стандартам)
Налог на прибыль и иные обязательные платежи *			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)			

Рис. 2.17. Агрегирование Отчета о прибылях и убытках (согласно Постановлению №16 от 17.02. 04 г)

2. Агрегирование «Отчета о движении денежных средств» (Форма № 4) (рис.2.18; 2.19).

4)

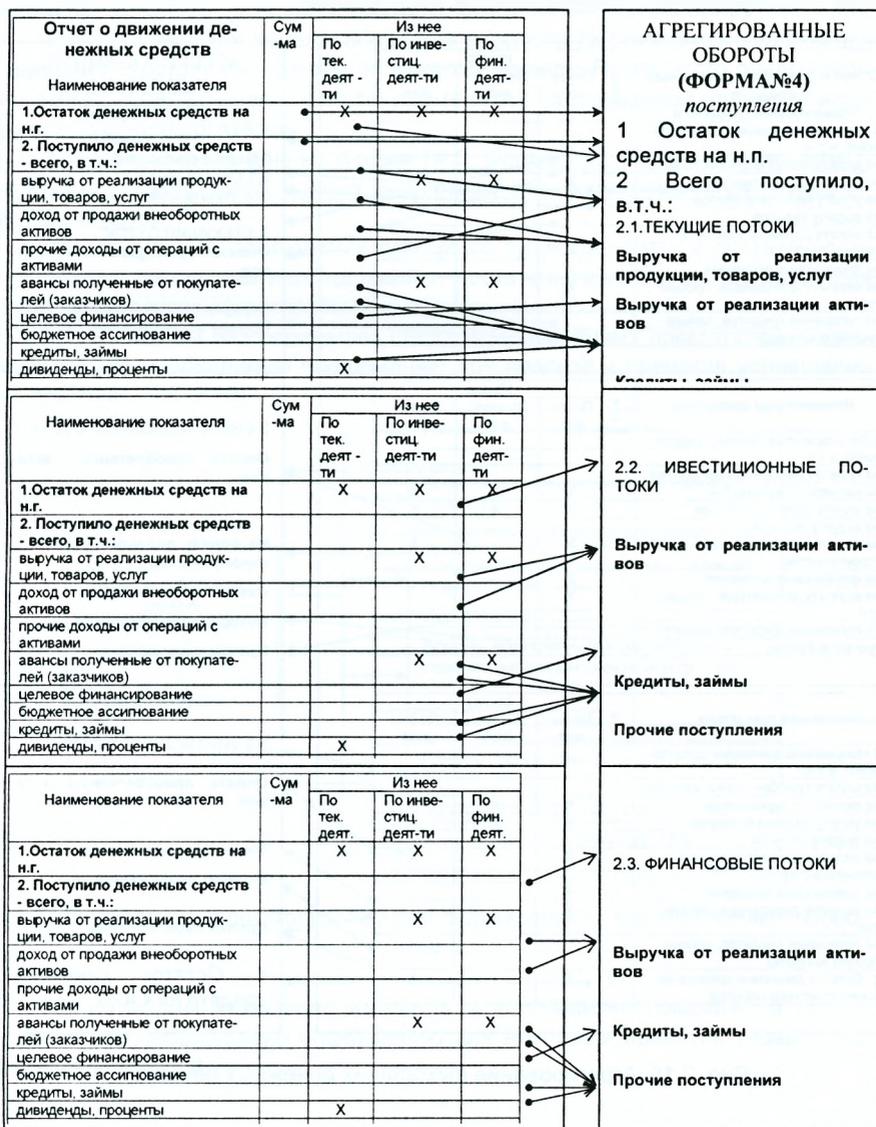


Рис. 2.18. Агрегирование поступающих денежных потоков

Данные агрегированного Отчета «О движении денежных средств» являются важными при анализе платежеспособности предприятия и оценке рациональности организации финансовых потоков предприятия.



Рис. 2.19. Агрегирование выходящих денежных потоков

Целесообразно использовать информацию данной формы отчетности при составлении агрегированных оборотов в полном объеме, группируя показатели по экономической характеристике в крупные агрегаты.

Предложенная методика агрегирования Отчета о движении денежных средств основывается на механизме составления Отчета о движении денежных средств, используемом в новых формах отчетности Российской Федерации (Форма №4 по ОКУД)<sup>11</sup> и новых формах отчетности Республики Беларусь.

В случае наличия денежных средств в валюте формируется информация о движении иностранной валюты по каждому ее виду. После этого данные каждого отчета пересчитываются по текущему курсу национальной валюты и агрегируются в общие показатели.

3. Использование данных Формы № 3, Формы №5, Главной книги, регистров аналитического учета, данных экспертизы для формирования агрегированных показателей.

Преследуя цель соблюдения принципов существенности и достаточности информации, определим необходимый и достаточный набор показателей для составления формы «Агрегированные обороты»:

3.1. Из Формы №3 определим шесть агрегированных показателей, содержащих в себе необходимую информацию для анализа и принятия управленческих решений (рис. 2.20).



Рис. 2.20. Использование Формы №3 для формирования агрегированных оборотов

3.2. Из Формы №5 определим шесть агрегированных показателей, содержащих в себе необходимую информацию для анализа и принятия управленческих решений (рис. 2.21.).

<sup>11</sup> Приказ Министерства финансов РФ от 22.07.03 № 67-н

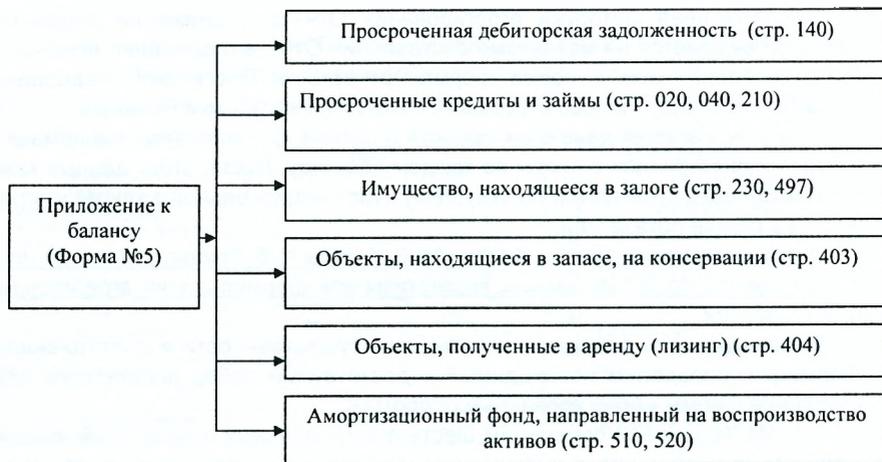


Рис. 2.21. Использование Формы №5 для составления агрегированных оборотов

3.3. Рассмотрим данные, не содержащиеся в отчетности (рис. 2.22).

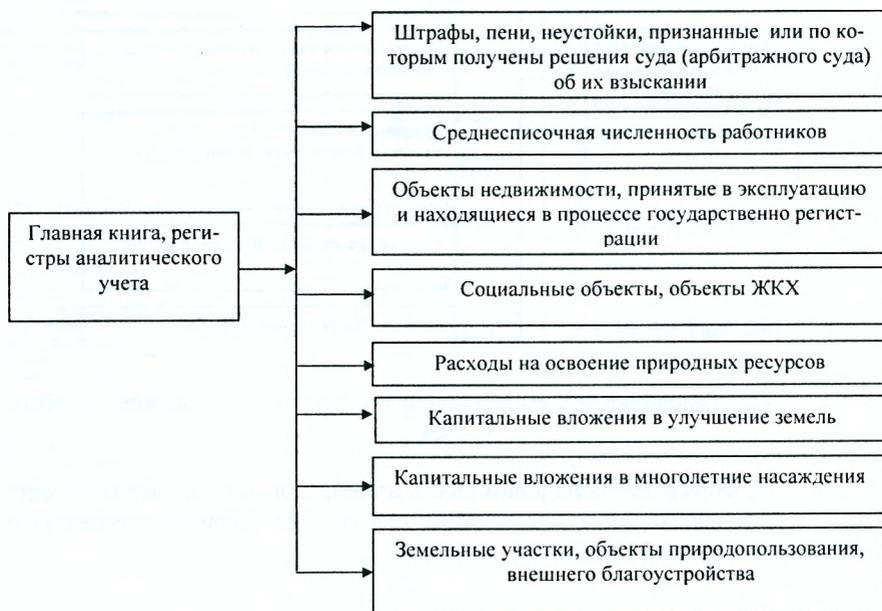


Рис. 2.22. Использование данных Главной книги и аналитического учета для формирования агрегированных оборотов

3.4. Данные, полученные в ходе проведения инвентаризации, экспертизы, оценки, необходимо учитывать при составлении аналитической формы агрегированных оборотов (рис. 2.23).

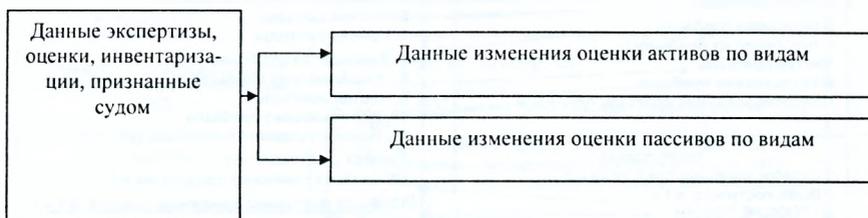


Рис. 2.23. Использование данных экспертизы для формирования агрегированных оборотов

Завершающим этапом формирования формы агрегированных оборотов будет являться свод данных по полученным агрегированным показателям из форм финансовой отчетности в единую форму (рис. 2.24, 2.25).

Использование предложенной формы «Агрегированные обороты» позволит упростить анализ и повысить его достоверность и полноту.

## 2.5.2. РАЗРАБОТКА ПРОМЕЖУТОЧНОГО БАЛАНСА

Данный этап рассматривается в случае возбуждения в отношении предприятия конкурсного производства. Выделяют следующие процедуры: санация, ликвидация и мировое соглашение.

Конкурсный процесс означает для собственников, менеджеров и работников, как правило, истощение источников доходов предприятия и в реальности почти всегда ведет к краху предприятия. Для кредиторов конкурсное производство обычно означает большие потери по существующим требованиям.

Поэтому главной задачей на данном этапе является оценка возможности восстановления платежеспособности должника.

Для отражения реальной картины платежеспособности предприятия на стадии конкурсного производства целесообразно трансформировать действующую форму баланса (или предложенную аналитическую форму агрегированного баланса) и использовать расчетный (аналитический) баланс – **промежуточный баланс**, основанный на реальной оценке активов и пассивов предприятия – должника.



Рис. 2.24. Составление формы агрегированных оборотов (основная часть)

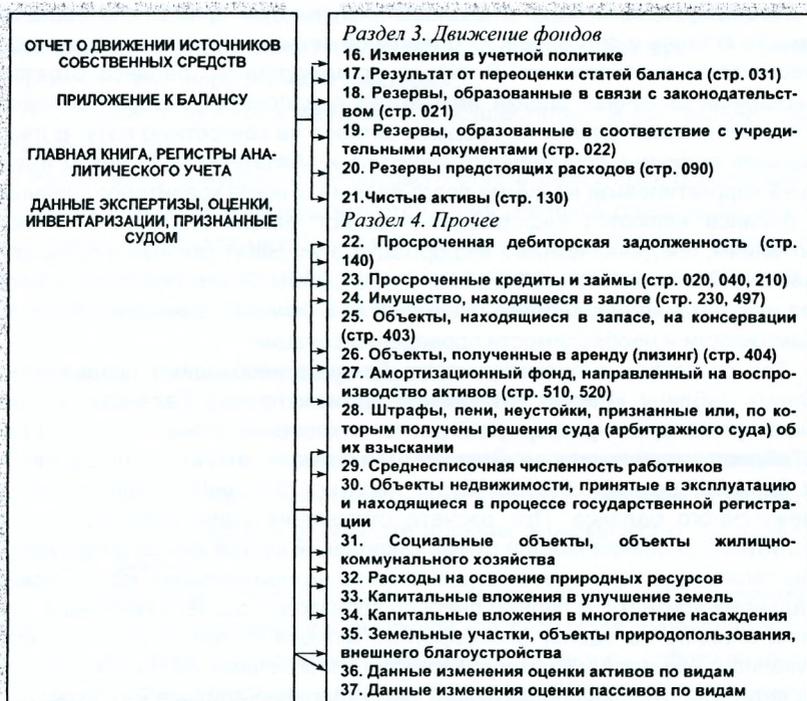


Рис. 2.25. Составление агрегированных оборотов (дополнительная часть)

Для трансформации агрегированного баланса в **промежуточный баланс** необходимо произвести расчеты по приведению стоимости активов и величины обязательств предприятия к оценке, максимально приближенной к реальности. Для этого производится расчет отклонений балансовой стоимости активов от их рыночной стоимости и расчет отклонений балансовой величины пассивов от их реальной величины, возникших по ряду причин (в результате неподтверждения заявленной и незаявленной величины обязательств предприятия и т.д.).

Расчет отклонений может быть произведен двумя способами:

- **бухгалтерским** (с помощью введения условного счета «Изменение стоимости активов и обязательств», на субсчетах которого отражаются положительные и отрицательные отклонения балансовой стоимости всех видов активов и обязательств) – для составления промежуточного (оценочного) баланса.
- **корректировочным** (с помощью расчета сумм отклонений, возникающих в ходе санации) – для составления **нулевых балансовых отчетов (НБО)** в ходе анализа.

**Промежуточный баланс** является результатом приведения балансовой стоимости активов и пассивов к их оценочной величине путем ее корректировки на рассчитанные отклонения. В активе промежуточного баланса отражается обоснованная рыночная оценка имущества предприятия, которая определяет цену гипотетической сделки по продаже активов на конкретную дату. В пассиве – реальная величина собственного капитала и обязательств с учетом и последующей корректировкой на сумму предъявленных исков кредиторов. Данные такого баланса являются информационным источником анализа, отвечающим требованиям, предъявляемым к информации в условиях санации и банкротства, так как они максимально приближены к реальности. В нем содержится необходимая информация для анализа предприятия в условиях банкротства при оценке возможности и необходимости проведения санации.

Для составления промежуточного баланса необходимо предварительно заполнить таблицу «Расчет отклонений промежуточного баланса». В данной таблице производится развернутый расчет отклонений оценки активов и пассивов. Таблица составляется во временном интервале, аналогичном агрегированному балансу, данные которого будут являться источником для составления промежуточного баланса. При расчете отклонений целесообразно не только приводить обоснование каждой сумме отклонений статей актива и пассива, но и осуществлять группировку этих отклонений по экономическому, юридическому и социальному признаку. В первую очередь производят расчет отклонений, оказывающих влияние на оценку внеоборотных активов, затем оборотных активов, собственного капитала и заемного капитала. Необходимо учитывать, что одна и та же величина отклонений оказывает двухстороннее влияние на статьи промежуточного баланса. Следует учитывать, что определенные операции, вызывающие отклонение, являются результатами деятельности управляющего. Их отражение в официальном балансе возможно лишь после выдачи соответствующих распоряжений управляющего, решений Комитета кредиторов или хозяйственного суда. В связи с этим может возникнуть временной разрыв между датой выявления отклонений и их отражения в официальном балансе. Для улучшения качества информации и достижения ее соответствия принципу реальности такие отклонения отражаются в статьях промежуточного баланса: «социальные факторы», «экономические факторы» или «юридические факторы» в разделах, на которые они оказывают влияние. В дальнейшем, в случае отражения операций, вызвавших эти отклонения, в официальном балансе, необходимо провести сторнирующие записи в промежуточном балансе. Примером таких отклонений могут быть: суммы непризнанной кредиторской задолженности (после утверждения в суде эти суммы списываются с баланса).

Еще одной особенностью составления промежуточного баланса является наличие таких операций, которые не предусмотрены для отражения в балансе, а возникают в связи со спецификой положения предприятия, находящегося в процессе конкурсного производства (санации). Примерами таких операций, вызывающих отклонения оценки актива или пассива могут быть: затраты на проведение санационных мероприятий, оплата управляющему, претензии кредиторов

первой очереди. Такие виды отклонений также отражаются в специально введенных статьях промежуточного баланса: «социальные факторы», «экономические факторы» или «юридические факторы».

На основе полученных результатов осуществляется составление промежуточного баланса.

Расчет валюты нулевого балансового отчета может быть осуществлен как балансовым способом, в результате отражения условной реализации активов и погашения обязательств методом двойной записи, так и аналитическим, путем изменения величины показателя чистых активов по первоначальной стоимости на величину отклонений балансовой оценки от рыночной (2.28).

$$ВНБО_0 = ЧА_0 + \Delta ВБ, \quad (2.28)$$

где  $ЧА_0$  – величина чистых активов на дату возбуждения конкурсного производства;  $\pm \Delta ВБ$  – отклонение балансовой оценки активов и пассивов от их фактической (рыночной) величины в результате влияния экономических, социальных и юридических факторов.

Преимуществом данного подхода является возможность максимально приблизить балансовую оценку к рыночной, не производя изменений в сфере бухгалтерского учета. Это позволяет значительно облегчить работу аналитиков, не являющихся специалистами в области бухгалтерского учета, и не зависеть от жестких стандартов бухгалтерского учета. В связи с постоянными изменениями, происходящими в составе имущества и величине обязательств организации, расчет валюты нулевого балансового отчета целесообразно проводить на каждом этапе обязательного или инициативного анализа (см. рис. 2.9). Особенно это важно в условиях санации организации, когда в результате антикризисных мероприятий может быть налажен производственный процесс и появляются дополнительные затраты на осуществление санационных мероприятий. В данном случае составление нулевого балансового отчета целесообразно начинать с даты введения санации, используя за основу показатель чистых активов на последнюю дату до начала процедуры санации, а затем корректировать данный показатель на протяжении всего хода санации, учитывая ежеквартальные изменения оценки активов или пассивов.

Возникающие изменения по счетам бухгалтерского учета суммируются в соответствии с *группировкой* и выводится сумма отклонений по экономическим ( $\pm \Delta ЭФ$ ), социальным ( $\pm \Delta СФ$ ) и юридическим ( $\pm \Delta ЮФ$ ) факторам, которая затем добавляется к величине чистых активов, рассчитанной на основе данных официального баланса (рис. 2.26.)



Рис. 2.26. Расчет величины отклонений валюты баланса

Расчет отклонений для получения валюты нулевого балансового отчета осуществляется путем группировки возникающих в ходе санации изменений балансовой стоимости в зависимости от влияния факторов экономической, юридической и социальной сферы на деятельность организации.

В дальнейшем на этапе санации при ежеквартальном перерасчете ВНБО к его значению на конец предыдущего аналитического интервала добавляется сумма полученных отклонений за текущий анализируемый интервал ( $\pm \partial ВБ_n$ ) (2.29).

$$ВНБО_n = ВНБО_{n-1} + \Delta ВБ_n, \quad (2.29)$$

где  $ВНБО_n$  – значение валюты нулевого балансового отчета на конец анализируемого интервала (текущего квартала);  $ВНБО_{n-1}$  – значение валюты нулевого балансового отчета на конец предыдущего анализируемого интервала (квартала).

Положительная или отрицательная величина возникающих отклонений зависит от специфики деятельности организации, вида имущества и долгов, а также условий и методов проведения санации.

Учитывая отклонения балансовой стоимости, преобразуем формулу расчета собственного капитала (см. формулу 2.30):

$$K = A - SK \pm Z(dBB) \quad (2.30)$$

Исходя из условия достаточности собственного капитала (см. формулу 2.31.):

$$A - SK \pm Z(dBB) \geq 0 \quad (2.31)$$

Таким образом, гарантией успешности принятия решения о введении санации является наличие условия, когда величина активов больше, либо равна сумме заемного капитала, скорректированного на величину отклонения балансовой оценки по экономическим, социальным и юридическим факторам (2.32).

$$A \geq SK \pm Z(dBB) \quad (2.32)$$

Рассмотрим ситуацию, когда  $K < 0$ , но суд принял решение о введении санации, тогда гарантом возврата средств кредиторам будет выступать государство, а величина гарантии или возможных потерь будет выражаться (2.33):

$$q = ВНБО \pm Z(dBB) \quad (2.33)$$

Если задать затраты на создание новых рабочих мест при ликвидации организации–банкрота как  $h$ , то эффективность предложенного метода определяется возможностью оценить риск или возможные потери государства в случае отрицательного результата санации(2.34):

$$R = \frac{q}{h} * 100\% \quad (2.34)$$

Если  $K < 0$ , но суд принял решение о введении санации,  $R$  покажет возможные потери государства по сравнению с затратами, если будет проведена ликвидация. Чем больше  $R$ , тем выше риски собственников.

Если  $K > 0$ , то  $h$  покажет возможную экономию средств бюджета, а  $R$  позволит оценить эффективность введения санации со стороны государства.

Информация, полученная при ежеквартальном расчете валюты нулевого балансового отчета, служит основанием для принятия решения о продолжении санации или переходе к началу ликвидации организации на любом из этапов конкурсного производства.

### 2.5.3. СОСТАВЛЕНИЕ ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА.

Данный этап представляет собой формирование информационной базы анализа при принятии решения о ликвидации предприятия.

Порядок ликвидации предприятия определен пунктами 42-71 Положения о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования (утвержденного Декретом Президента РБ №11 от 16.03.99 г. «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования»), а также статьями 57-62 ГК РБ.

Одним из важнейших мероприятий по ликвидации предприятия является составление *ликвидационного баланса*.

В случае отклонения ходатайства антикризисного управляющего о проведении санации должника проводится процедура ликвидации. При этом исходной основой для составления ликвидационного баланса предприятия является баланс предприятия на последнюю отчетную дату (на первое число месяца назначения ликвидационной комиссии). Процедура составления ликвидационного баланса сводится к проверке достоверности стоимостной оценки каждой из статей исходного баланса и последующей трансформации (преобразования) исходного баланса путем последовательного «свертывания» (т.е. закрытия) определенных статей с помощью нулевых проводок. При этом основным счетом для отражения хозяйственных операций по составлению ликвидационного баланса, по нашему мнению, целесообразно использовать счет 82 «Резервный фонд», 83 «Добавочный фонд».

Различают *упорядоченную* и *принудительную* ликвидацию. *Упорядоченная ликвидация* представляет собой постепенную продажу за определенный временной промежуток, достаточный для получения максимальной цены. При этом, особенностями упорядоченной ликвидации является то, что она проводится от лица собственника и продолжается до определенного момента, пока вырученные средства не покроют погашаемые обязательства, а также ликвидация может быть отменена либо приостановлена в любой момент при внесении собственником необходимой суммы денежных средств.

*Принудительная ликвидация* предполагает продажу активов за установленный срок. Для определения ликвидационной стоимости необходимо также учитывать затраты на ликвидацию (оценка, затраты на содержание администрации ликвидируемого предприятия и т.д.). После окончания срока для предъяв-

ления требований кредиторами ликвидационная комиссия составляет *промежуточный ликвидационный баланс*, который содержит сведения о составе и стоимости имущества ликвидируемого юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также результатах их рассмотрения, на основе чего определяется общая сумма подтвержденных (обоснованных) долгов предприятия и источников (имущества) их покрытия. На основе промежуточного ликвидационного баланса составляется *ликвидационный баланс*. Ликвидационные балансы отображают товарную ликвидность предприятия на определенный момент времени и противопоставляют ей имеющиеся обязательства.

В случае окончания санации принятием решения о ликвидации предприятия, исходной информацией для ликвидационного баланса служит промежуточный баланс.

Важно отметить, что трансформация учетных данных представляет собой обработку и приведение бухгалтерских данных не только по сальдовому методу, но и по оборотам счетов, содержащихся в бухгалтерской отчетности (Форма №№ 2, 3, 4, 5), а также в данных аналитического учета.

Трансформация учетных данных по предложенной методике является достаточно трудоемким процессом. Агрегирование оборотов предприятия и составление промежуточного баланса должно осуществляться специалистами в области бухгалтерского учета и анализа. Затраты времени и труда на трансформацию информационной базы для экономического анализа будут оправданными при ее использовании в долгосрочном периоде. Целесообразным будет применение данной методики при осуществлении досудебного оздоровления и в ходе судебной санации, так как на данных этапах экономический анализ занимает центральное место среди других элементов системы управления.

Для повышения эффективности и упрощения применения методики трансформации учетных данных рекомендуется формировать электронный пакет свода учетных данных в формы агрегированных оборотов и аналитического промежуточного баланса с помощью прикладных программ 1С бухгалтерия, ПК «Галактика» или табличного редактора Excel.

## **2.6. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

### **2.6.1. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

В большинстве стран предпринимательство может вестись не только в форме предприятия с образованием юридического лица, но и в форме индивидуального предпринимательства. Гражданским кодексом Российской Федерации и Республики Беларусь также предусмотрено, что одной из форм предпринимательской деятельности может являться индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (далее—индивидуальный предприниматель), а также фермерское хозяйство. И хотя между ними в организационной форме

имеются различия, в плане анализа финансово-хозяйственной деятельности существуют веские причины, позволяющие их объединять в общую группу.

Первой причиной является широкое распространение в условиях рыночной экономики.

Второй объединяющей причиной является общность организационных условий: относительная простота регистрации; возможность упрощенной формы бухгалтерского учета и отчетности; возможность осуществлять деятельность на дому, без обязательной аренды помещений под офис.

Третьей причиной является отсутствие четкого разделения между производством и личным хозяйством.

Четвертой – аналогичная мера ответственности по обязательствам перед кредиторами, распространяющаяся на все имущество, включая личное.

Рассмотрим эти вопросы подробнее. Гражданский кодекс предусматривает, что индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанных с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан экономически несостоятельным (банкротом) в судебном порядке.

В кодексе предусмотрено право кредиторов по обязательствам, не связанным с предпринимательской деятельностью, также заявить свои претензии при осуществлении процедуры банкротства индивидуального предпринимателя. Установлено также правило, согласно которому требования таких кредиторов, не заявленные в указанном порядке, сохраняют силу после завершения процедуры банкротства. Дело в том, что у индивидуальных предпринимателей, в отличие от юридических лиц, имущество, используемое для предпринимательской деятельности, не отделяется от другого имущества, поэтому указанные кредиторы при отсутствии такой нормы могли оказаться в невыгодном положении.

Признание индивидуального предпринимателя банкротом возможно лишь при условии, что вывод о наличии задолженности основывается на неисполненных обязательствах, связанных с предпринимательской деятельностью, и (или) на неуплате налогов и иных обязательных платежей. Кредиторы гражданина-предпринимателя, долг перед которыми у потенциального банкрота образовался не в связи с осуществлением коммерческой деятельности (например, с предоставлением кредита на покупку бытовых предметов долгосрочного пользования или строительства жилья), вправе предъявить свои требования в рамках уже открывшегося конкурсного процесса. Но инициаторами банкротства индивидуального предпринимателя они быть не могут. Они могут выступить инициаторами банкротства гражданина.

Это приводит к тому, что суд в каждом случае подачи заявления о признании индивидуального предпринимателя банкротом должен квалифицировать характер договорных отношений, породивших просрочку в исполнении обязательств. Необходимо решать, из предпринимательского или непредпринимательского договора возник долг, служащий основанием для возбуждения производства по делу о несостоятельности. Выявление данной связи в ряде случаев затруднено.

Процедуры банкротства, подлежащие к применению в отношении индивидуального предпринимателя, проще, чем процедуры банкротства юридического лица. Не применяются процедуры наблюдения (защитного периода), внешнего управления (санации), а также процедура добровольного объявления о банкротстве. С момента принятия судом решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства утрачивает силу его государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, а также аннулируются выданные ему лицензии на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

Банкротство индивидуального предпринимателя может быть как следствием его низкого профессионализма, его некомпетентности, так и неблагоприятным стечением обстоятельств. Суд направляет копию решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства в орган, зарегистрировавший гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

Судебное рассмотрение дела о признании индивидуального предпринимателя банкротом производится на основе следующих правил.

Одновременно с принятием заявления о признании гражданина, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, банкротом суд налагает арест на принадлежащее ему имущество, за исключением имущества, на которое в соответствии с законодательством не может быть обращено взыскание.

По ходатайству индивидуального предпринимателя арбитражный суд может освободить все или часть его имущества из-под ареста в случае представления поручительства или иного обеспечения исполнения обязательств индивидуального предпринимателя третьими лицами. По заявлению индивидуального предпринимателя суд может отложить рассмотрение дела о банкротстве не более, чем на один месяц для осуществления им расчетов с кредиторами или достижения мирового соглашения.

Если в указанный месячный срок индивидуальный предприниматель не представил доказательств удовлетворения требований кредиторов, и в указанный срок не заключено мировое соглашение, арбитражный суд принимает решение о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства.

После завершения расчетов с кредиторами, индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, освобождается от исполнения оставшихся обязательств, связанных с его предпринимательской деятельностью, и иных требований, предъявленных к исполнению и учтенных при признании предпринимателя банкротом. При этом необходимо учесть, что по завершении процедуры банкротства индивидуальный предприниматель освобождается от исполнения также обязательств и требований, предъявленных к исполнению и учтенных при признании его банкротом, но не удовлетворенных из-за недостаточности его имущества.

Вместе с тем сохраняют силу требования граждан, перед которыми инди-

видуальный предприниматель, признанный банкротом либо объявивший о своем банкротстве, несет ответственность за причинение вреда их жизни и здоровью, а также иные требования личного характера.

В отличие от процедуры банкротства юридического лица, которое в связи с этим ликвидируется, физическое лицо остается как субъект гражданско-правовых отношений и поэтому продолжает нести ответственность.

Закон определяет, что относится к имуществу фермерского хозяйства. В случае открытия в отношении крестьянского (фермерского) хозяйства конкурсного производства в имущество должника включаются:

- недвижимое имущество, находящееся в общей совместной собственности членов крестьянского (фермерского) хозяйства;
- многолетние насаждения;
- хозяйственные и иные постройки;
- мелиоративные и другие сооружения;
- продуктивный и рабочий скот, птица;
- сельскохозяйственная и иная техника и оборудование;
- транспортные средства;
- инвентарь;
- созданные хозяйством унитарные предприятия;
- другое имущество, приобретенное для крестьянского (фермерского) хозяйства на средства крестьянского (фермерского) хозяйства и (или) общие средства его членов;
- имущественные права, принадлежащие крестьянскому (фермерскому) хозяйству и имеющие денежную оценку, за исключением имущества, на которое в соответствии с законодательством не может быть обращено взыскание.

Ответственность индивидуального предпринимателя и фермерского (крестьянского) хозяйства, в соответствии с Законом, имеет широкий диапазон. Так, предусматривается, что возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью физических лиц, а также иные требования личного характера, не погашенные при банкротстве, могут быть предъявлены после завершения производства по делу о банкротстве индивидуального предпринимателя в полном объеме либо в непогашенной их части.

Учитывая такую ситуацию, анализ данной категории предпринимателей имеет особенности. Несмотря на то, что индивидуальный предприниматель и фермер обязан вести учет своей деятельности, в полной мере отследить по бухгалтерским данным средства предпринимателя и его обязательства не всегда возможно.

Причиной этого является то, что в составе активов в производственном процессе участвуют не только активы, отраженные в балансе, но и другие активы семьи предпринимателя (жилые и нежилые помещения, средства связи, личный автотранспорт, компьютер и др.), а также активы других граждан, полученные на условиях устных договоров предпринимателя.

Еще более сложная система имущественных взаимоотношений в рамках фермерского хозяйства. Продукция (или ее часть) личного хозяйства фермера

может являться товаром, с другой стороны товар может быть потреблен в качестве продуктов питания семьей фермера.

Конкурсный процесс, должником в котором выступает крестьянское (фермерское) хозяйство, характеризуется следующими особенностями. В отношении крестьянского (фермерского) хозяйства может быть введена процедура внешнего управления (санации). Закон устанавливает, что главой крестьянского (фермерского) хозяйства в двухмесячный срок с момента принятия судом заявления о признании крестьянского (фермерского) хозяйства банкротом может быть представлен план восстановления платежеспособности крестьянского (фермерского) хозяйства. В случае, если осуществление мероприятий, предусмотренных планом восстановления платежеспособности крестьянского (фермерского) хозяйства, позволит ему, в том числе за счет доходов, которые могут быть получены им по окончании соответствующего периода сельскохозяйственных работ, погасить требования по денежным обязательствам и обязательным платежам, судом вводится санация крестьянского (фермерского) хозяйства.

Санация крестьянского (фермерского) хозяйства вводится на срок до окончания соответствующего периода сельскохозяйственных работ с учетом времени, необходимого для реализации выращенной сельскохозяйственной продукции. Этот срок не может превышать двадцать один месяц.

В случае, если в течение срока внешнего управления имели место спад и ухудшение финансового состояния крестьянского (фермерского) хозяйства в связи со стихийными бедствиями и другими крайне неблагоприятными условиями, срок внешнего управления может быть продлен на один год.

Антикризисным управляющим в отношении крестьянского (фермерского) хозяйства может быть назначено лицо, не имеющее лицензии арбитражного управляющего.

В случае признания судом крестьянского (фермерского) хозяйства банкротом и открытия конкурсного производства в конкурсную массу крестьянского (фермерского) хозяйства включается значительно более широкий перечень имущества. К нему относятся:

- находящееся в общей собственности членов крестьянского (фермерского) хозяйства недвижимое имущество, в том числе многолетние насаждения, хозяйственные и иные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, птица;
- сельскохозяйственная и иная техника и оборудование, транспортные средства, инвентарь и другое имущество, приобретенное для крестьянского (фермерского) хозяйства на общие средства его членов;
- право аренды земельного участка и иные имущественные права, принадлежащие крестьянскому (фермерскому) хозяйству и имеющие денежную оценку.

Имущество, являющееся собственностью главы и членов хозяйства, а также имущество, в отношении которого доказано, что оно приобретено на доходы, не являющиеся общими средствами крестьянского (фермерского) хозяйства, не включается в конкурсную массу.

Недвижимое имущество, а также имущественные права в отношении недвижимого имущества, входящие в конкурсную массу крестьянского (фермерского) хозяйства, могут быть проданы только по конкурсу, обязательным условием которого является сохранение целевого сельскохозяйственного назначения продаваемых объектов.

Анализ финансового состояния индивидуального предпринимателя и фермерского хозяйства может осуществляться по общей схеме. Принципиальным отличием является то, что для данных субъектов хозяйствования бухгалтерский учет может вестись по упрощенной форме. Это приводит к особой схеме информационного обеспечения анализа.

### 2.6.2. АГРЕГИРОВАННЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ БАЛАНС ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Для осуществления учета, а в последствии и оперативного анализа финансового состояния индивидуального предпринимателя целесообразно применять предлагаемую форму агрегированного аналитического баланса.

Разработка данного баланса имеет свои отличия от действующего для коммерческих организаций. Баланс строится по принципу убывающей ликвидности. Средства более высокой ликвидности находятся сверху актива баланса. Аналогично срочная задолженность перед кредиторами отражается сверху пассива баланса, капитал предпринимателя – внизу (таб. 2.6).

Сумма активов определяется в денежной форме средствами, которыми располагает предприниматель для осуществления производственной деятельности (производственный аспект) и, которая должна обеспечить погашение всей задолженности предпринимателя (юридический аспект).

Для расчета собственного капитала предпринимателя применим балансовое уравнение Шерра [84]:

$$A - П = K, \quad (2.35)$$

где  $A$  – активы предпринимателя;  $П$  – пассивы, в данном случае внешняя и внутренняя кредиторская задолженность;  $K$  – капитал предпринимателя.

Произведем дальнейшее преобразование уравнения с учетом особенностей деятельности предпринимателя (2.36 – 2.37).

$$K = A - П, \quad (2.36)$$

$$P_L + K_C = A_B + A_C - П_C - П_B - П_L, \quad (2.37)$$

где  $P_L$  – резерв ликвидационный;  $K_C$  – капитал собственный;  $A_B$  – активы балансовые;  $A_C$  – активы (имущество и денежные средства) предпринимателя личные;  $П_C$  – пассивы (обязательства) предпринимателя личные (как физического лица);  $П_B$  – пассивы (обязательства), отраженные в учете предпринимателя;  $П_L$  – пас-

сивы (обязательства), возникающие в связи с банкротством и возможностью ликвидации предпринимателя как субъекта хозяйствования.

Таблица 2.6

**Агрегированный аналитический баланс фермерского (крестьянского) хозяйства (индивидуального предпринимателя)**

№ п.п	Статьи баланса	На начало периода	На конец периода	№ п.п	Статьи баланса	На начало периода	На конец периода
	<b>Актив</b>				<b>Пассив</b>		
1	Всего по балансу	17538	19614	1	Всего по балансу	17538	19614
2	Раздел 1. Оборотные активы по цене возможной реализации.	14217	16293	2	Раздел 3. Кредиторская задолженность	15640	18390
3	Материальные запасы и товары	12770	14288	3	Задолженность перед бюджетом	320	270
4	Незавершенное производство	0	0	4	Задолженность за аренду помещений и активов	120	130
5	Денежные средства	47	225	5	Задолженность по зарплате	320	190
6	Дебиторская задолженность по цене возможного возврата.	1400	1780	6	Задолженность за полученные товары и услуги	14880	17800
7				7			
8				8			
9	Раздел 2. Внеоборотные активы	3321	3321	9	Раздел 4. Собственный капитал предпринимателя	1898	1224
10	Основные средства по остаточной стоимости	3200	3200	10	Резервы ликвидационные	1700	1700
11	Нематериальные активы	121	121	11	Собственный капитал	198	-476
12	Другие активы			12			

**2.6.3. УСЛОВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Анализ юридического признания банкротства основывается на балансовых данных. Это формирует информационное поле анализа, когда собственные активы предпринимателя ( $A_c$ ) и обязательства ( $пассивы$ ) предпринимателя (физического лица) ( $П_c$ ) – функционируют как условные активы и условные обязательства и в учете не отражаются. Условием их «легализации» выступают различные обстоятельства. Условные обязательства физического лица, являющегося индивидуальным предпринимателем, становятся фактическими в момент их предъявления. Причем, поскольку сделка, являющаяся причиной возникновения обязательств в ряде случаев может быть заключена без доку-

ментального оформления (устно), то и требование об исполнении обязательства по такой сделке вначале возникает как устное (2.38).

$$P_{\text{Л}} + K_{\text{С}} = A_{\text{Б}} - П_{\text{Б}} - П_{\text{Л}}, \quad (2.38)$$

где  $P_{\text{Л}}$  – резерв ликвидационный;  $K_{\text{С}}$  – капитал собственный;  $A_{\text{Б}}$  – активы балансовые;  $П_{\text{Б}}$  – пассивы (обязательства), отраженные в учете предпринимателя;  $П_{\text{Л}}$  – пассивы (обязательства), возникающие в связи с банкротством и возможностью ликвидации предпринимателя как субъекта хозяйствования.

Для внешних аналитиков и заинтересованных лиц основание для подачи заявления о банкротстве предпринимателя возникает, если собственный капитал  $K_{\text{С}} < 0$ , что подтверждает недостаток собственных средств предпринимателя для расчетов со всеми кредиторами. Однако ситуация, когда полностью исчезает собственный капитал, уже подтверждает факт банкротства. Тем более, что эта информация основана на балансовых данных, а наличие забалансовых обязательств еще более усугубляет ситуацию.

Признание предпринимателя экономически несостоятельным (банкротом) возможно при условии, когда величина  $П_{\text{Л}}$  не может быть погашена за счет капитала (средств) предпринимателя (2.39 – 2.40).

$$П_{\text{Б}} + П_{\text{Л}} > A_{\text{Б}}, \quad (2.39)$$

$$П_{\text{Л}} > A_{\text{Б}} - П_{\text{Б}} \quad (2.40)$$

Наряду с обязательствами предпринимателя, отраженными в балансе, как отмечалось ранее, у предпринимателя могут быть его личные обязательства (как физического лица). Их включение в формулу приводит к увеличению суммы обязательств (2.41):

$$П_{\text{Л}} > A_{\text{Б}} - П_{\text{Б}} - П_{\text{С}}.$$

$$A_{\text{Б}} - П_{\text{Б}} - П_{\text{С}} - П_{\text{Л}} < 0, \quad (2.41)$$

где  $A_{\text{Б}}$  – активы балансовые;  $П_{\text{С}}$  – пассивы (обязательства) предпринимателя личные (как физического лица);  $П_{\text{Б}}$  – пассивы (обязательства) отраженные в учете предпринимателя;  $П_{\text{Л}}$  – пассивы (обязательства), возникающие в связи с банкротством и возможностью ликвидации предпринимателя как субъекта хозяйствования.

Оценка финансового состояния предпринимателя в качестве банкрота производится на основе (2.42). Для фермерского хозяйства имеется существенная особенность при расчете результата. В документах, представляемых в суд по банкротству фермерского хозяйства, включаются расчеты о возможном размере доходов, которые могут быть получены крестьянским (фермерским) хозяйством по окончании соответствующего периода сельскохозяйственных работ. К доходам будущих периодов относится стоимость незавершенного производства

в растениеводстве (посевы сельскохозяйственных культур), в животноводстве (животные на откорме), другие виды возможных доходов. Как правило, оценку возможной суммы поступления средств от реализации будущей продукции производят экспертным путем с учетом действующих цен и ожидаемого объема товарной продукции.

Условие банкротства индивидуального предпринимателя (фермера) с учетом будущих поступлений выражаются формулой (2.42):

$$A_B - P_B - P_C - P_L + A_H < 0, \quad (2.42)$$

где  $A_B$  – активы балансовые;  $P_C$ – пассивы (обязательства) предпринимателя личные (как физического лица);  $P_B$ – пассивы (обязательства) отраженные в учете предпринимателя;  $P_L$ – пассивы (обязательства), возникающие в связи с банкротством и возможностью ликвидации предпринимателя как субъекта хозяйствования;  $A_H$ – активы к поступлению в связи с реализацией будущей продукции фермерского хозяйства.

Для определения возможности и целесообразности проведения санации крестьянского (фермерского) хозяйства введем показатель  $Z_{IP}$ –индекс банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства и индивидуального предпринимателя (2.43). Он отражает отношение непогашенной внешней задолженности к экспертной сумме получаемых фермерским хозяйством доходов от реализации незавершенного производства и личного имущества фермера (индивидуального предпринимателя), возможного к включению в банкротную массу.

$$Z_{IP} = \frac{|A_B - P_B - P_C - P_L|}{A_H + A_C}, \quad (2.43)$$

где  $Z_{IP}$ – индекс банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства;  $A_B$  – активы балансовые;  $P_C$ – пассивы (обязательства) предпринимателя личные (как физического лица);  $P_B$ – пассивы (обязательства) отраженные в учете предпринимателя;  $P_L$ – пассивы (обязательства), возникающие в связи с банкротством и возможностью ликвидации предпринимателя как субъекта хозяйствования;  $A_H$ – активы к поступлению в связи с реализацией будущей продукции фермерского хозяйства;  $A_C$ – активы (имущество и денежные средства) предпринимателя личные.

Анализ фактических материалов при анализе финансового состояния крестьянского (фермерского) хозяйства и индивидуального предпринимателя подтверждает, что проведение санации может быть обосновано при наличии двух условий.

Первое – согласие (а лучше – заинтересованность) на проведение санации самого предпринимателя. Без такого согласия никакое решение кредиторов, суда или управляющего не будет реализовано, и успех от такого принудительно го действия будут нулевыми. Вернее, потери от санации неизбежны.

Второе – значение  $Z_{IP}$  – индекса банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства. Этот индекс показывает долю непогашенной задолженности по отношению к сумме полученного дохода от деятельности предпринимателя за период оборачиваемости оборотного капитала (фактически за производственный цикл) и сумме личного имущества и денежных средств предпринимателя.

Для того, чтобы доказать (обосновать) возможность проведения санации фермерского (крестьянского) хозяйства необходимо, чтобы возможная сумма поступившей выручки от реализации будущего урожая и собственные активы превышали неоплаченную кредиторскую задолженность.

Предельное (максимальное) значение этого показателя может быть рассчитано на основе следующих соображений. В знаменателе уравнения находится сумма средств, обеспечивающая страховое покрытие непогашенной кредиторской задолженности. Если бы эквивалентную сумму предприниматель положил в банк в качестве депозитного вклада, то он получил бы величину, равную ставке банка по депозитам, умноженную на сумму условного вклада (2.44).

Однако для расчета общей (текущей) ликвидности в Методических указаниях при расчете уровня покрытия оборотными средствами предприятия должника текущей кредиторской задолженности применен понижающий коэффициент, равный для сельскохозяйственных организаций 1,5.

$$Z_{IP} = \frac{(A_H + A_C) \cdot (100 + n)}{(A_H + A_C) \cdot 100 \cdot L_3} = \frac{n + 100}{100 \cdot L_3}, \quad (2.44)$$

где  $Z_{IP}$  – индекс банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства;  $A_H$  – активы к поступлению в связи с реализацией будущей продукции фермерского хозяйства в действующих ценах;  $A_C$  – активы (имущество и денежные средства) предпринимателя личные, в действующих ценах;  $n$  – учетная ставка Национального Банка;  $L_3$  – коэффициент текущей ликвидности для отрасли.

При данных  $n = 68\%$  годовых и  $L_3 = 1,5$  (сельское хозяйство) предельное (максимальное) значение равно 0,45.

Расчет финансовых показателей производится по общей схеме. Как на начало, так и на конец периода анализа, все контрольные показатели имеют значение ниже уровня, установленного нормативными документами. Расчеты данных нормативов производились по балансовым данным, без учета задолженности предпринимателя (как физического лица). Если учесть эту задолженность, то контрольные индексы будут ниже.

Вместе с тем, оценивая возможность и целесообразность проведения санации фермерского хозяйства, мы видим, что на конец периода финансовое состояние крестьянского (фермерского) хозяйства изменилось в худшую сторону. Но уровень возможного погашения кредиторской задолженности за счет буду-

щих поступлений от реализации продукции, находящейся в настоящее время в незавершенном производстве не достиг предельного значения. На конец периода фактическое значение индекса банкротства равен 0,268 при возможном (предельном) значении 0,37 (таб. 2.7.).

Вывод: проводить санацию целесообразно. Для этого необходимо согласие самого предпринимателя (руководителя фермерского хозяйства) и решение суда.

Таблица 2.7

**Анализ финансового состояния фермерского (крестьянского) хозяйства**

№ п.п	Наименование показателей	Обозначение показателя	На начало периода	На конец периода
1	Активы по балансу, всего	А <sub>б</sub>	17538	19614
2	Активы оборотные по балансу	А <sub>о</sub>	14217	16293
3	Пассивы (обязательства) по балансу, всего	П <sub>б</sub>	17538	19614
4	Кредиторская задолженность	К	15640	18390
5	Просроченная кредиторская задолженность		11730	13056,9
6	Пассивы (обязательства) предприним. как физического лица	П <sub>с</sub>	3700	5400
7	Пассивы ликвидационные	П <sub>л</sub>	200	250
8	Активы к поступлению из незавершенного производства	А <sub>н</sub>	2500	3400
9	Активы предпринимателя собственные (физического лица)	А <sub>с</sub>	5000	5000
10	Коэффициент текущей ликвидности	К <sub>1</sub>	0,81	0,83
11	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	К <sub>2</sub>	-0,10	-0,13
12	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	К <sub>3</sub>	0,89	0,94
13	Коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами	К <sub>4</sub>	0,67	0,67
14	Учетная ставка Национального Банка	n	68	55
15	Нормативное значение текущей ликвидности	L <sub>3</sub>	1,5	1,5
16	Индекс банкротства нормативный, не более	Z <sub>нр</sub>	0,45	0,37
17	Индекс банкротства фактический	Z <sub>фр</sub>	0,187	0,268

## 2.7. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ПРЕДПРИЯТИЙ, НАХОДЯЩИХСЯ В УСЛОВИЯХ САНАЦИИ

Существует значительное количество моделей<sup>12</sup>, характеризующих поведение стабильно работающих предприятий: максимизация прибыли, максимизация продаж, максимизация роста и др. Главной целью предприятия любого типа является максимизация его выгод по отношению к затратам. Выгоды, которые стремится получить предприниматель выражаются в форме прибыли.

В реальных условиях ведения бизнеса существует много аспектов, ограничивающих адекватность модели максимизации выгод: типовыми являються юридические, социальные, этические и другие факторы. Существенное влияние на рассматриваемые модели оказывает кризис, возникающий как внутри предприятия в результате ошибочного управления или ведения учета (эндогенный кризис), так и за его пределами – высокий уровень инфляции, высокие проценты по кредитам, недостаток рабочей силы, высокая налоговая нагрузка, неэффективное государственное регулирование цен (экзогенный кризис). Опасность кризиса существует всегда и его необходимо предвидеть и прогнозировать, что не всегда удается осуществить по ряду причин.

Наличие любого вида кризиса в большинстве случаев приводит к негативным тенденциям в рассматриваемых моделях функционирования предприятий: снижению ликвидности, появлению убытков и т.д. Более того, убыточность в долгосрочном периоде сопряжена с вымыванием собственного капитала субъекта хозяйствования и характеризует наличие признаков неплатежеспособности.

В современных условиях ведения бизнеса многим предприятиям приходится сталкиваться с ситуацией неплатежеспособности. Неплатежеспособность - неспособность удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Неплатежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, устойчивой. Причинами ее могут быть:

- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
- проблемы с реализацией продукции;
- нерациональная структура оборотного капитала;
- несвоевременное поступление платежей от контрагентов в связи с их неплатежеспособностью;
- экзогенный и/или эндогенный кризис и др.

Для некоторых предприятий ситуация неплатежеспособности – явление **периодическое**, вызванное резким оттоком средств, сбоями в работе с дебиторами или ошибками в управлении.

<sup>12</sup> Модель – это упрощенное абстрактное отображение реальности, предназначенная для разъяснения или прогнозирования поведения моделируемых явлений.

В других – неплатежеспособность носит ярко выраженный **сезонный** характер, однако это не сказывается отрицательно на результатах деятельности таких предприятий, так как они заранее готовятся к такой ситуации и формируют соответствующие резервы для погашения задолженности. Одним из вариантов предотвращения сезонной неплатежеспособности является заключение договоров с поставщиками с учетом возможных сроков погашения задолженности по платежам.

**Временная** неплатежеспособность может возникать в связи с изменениями во внутренней или внешней среде предприятия, во время кризиса. Управленческий потенциал предприятия должен быть направлен на преодоление такой ситуации. Если временная неплатежеспособность приобретает устойчивый характер, имеются основания для признания предприятия экономически несостоятельным. Руководство обязано своевременно принимать меры по предупреждению банкротства.

По данным на 01.07.2004 года в Республике Беларусь 36% предприятий являются устойчиво неплатежеспособными, среди них около 80% - убыточными в долгосрочном периоде.

В контексте рассматриваемой проблемы актуальность приобретает проведение оздоровительных мероприятий, направленных на предупреждение экономической несостоятельности и улучшению финансового состояния субъектов хозяйствования РБ, созданию условий для их стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности. Указом Президента Республики Беларусь №508 от 12.11.2003 и Законом РБ «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» предусмотрены процедуры досудебного оздоровления и санации.

Досудебное оздоровление – меры по обеспечению стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также по восстановлению их платежеспособности.

Санация - процедура конкурсного производства, вводимая по решению хозяйственного суда, осуществляемая для восстановления его устойчивой платежеспособности и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

Приведенные определения дают нам основание выделить две основополагающие цели санации:

- 1) восстановление устойчивой платежеспособности предприятия;
- 2) урегулирование взаимоотношений предприятия с кредиторами в установленные сроки.

Признание этого обстоятельства приводит нас к необходимости рассмотрения модели, характеризующей поведение предприятий, находящихся в состоянии кризиса и преодолевающих состояние неплатежеспособности. Назовем ее **модель анализа и восстановления платежеспособности**.

Алгоритм осуществления управленческих воздействий в рамках вышеназванной модели представлен на рис. 2.27. Восстановление платежеспособности

предприятия, функционирующего в условиях рассматриваемой модели может проходить в четыре этапа.

**1 этап.** Эффективное управление предполагает периодическое проведение диагностики финансово-экономического состояния предприятия. Особое внимание уделяют оценке удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса. Для этого рассчитывают коэффициенты ликвидности и определяют текущую платежеспособность предприятия. Если результаты анализа не свидетельствуют об ухудшении этих показателей, то направление управляющих действий менеджера-аналитика переходит в контур финансового планирования для определения потенциала развития предприятия в перспективе. При наличии признаков неплатежеспособности и/или снижения уровня ликвидности проводят исследование причин, повлиявших на ухудшение финансового состояния. Особое внимание должно быть уделено длительности периода, в котором возникла неплатежеспособность. В зависимости от результатов исследования на первом этапе принимаются дальнейшие управленческие решения.



Рис. 2.27. Модель анализа и восстановления платежеспособности

**2 этап.** Наличие признаков неплатежеспособности в краткосрочном периоде является характерным для многих предприятий. Своевременная диагностика и планирование мероприятий по восстановлению платежеспособности позволяют устранить возникшие проблемы методами финансового управления. Если же предприятие неплатежеспособно в долгосрочном интервале, либо применяемые управленческие методы оказались неэффективными, необходимо проводить досудебные оздоровительные мероприятия. При этом у предприятия

имеется возможность привлекать внешнего управляющего со стороны, получать финансовую и административную поддержку со стороны государственных органов, использовать методики антикризисного менеджмента.

**3 этап.** При наличии оснований у заинтересованных лиц в отношении предприятия для признания его экономически несостоятельным или в случае объявления должником о своем банкротстве по решению суда может быть возбуждено конкурсное производство<sup>13</sup>. Основания для возбуждения конкурсного производства имеются, если меры по восстановлению ликвидности и платежеспособности предприятия, принятые на стадии досудебного оздоровления, оказались неэффективными или возникли другие причины, по которым предприятие или кредиторы приняли решение обратиться в суд с заявлением о банкротстве. Признание предприятия устойчиво неплатежеспособным в долгосрочном периоде дает суду право объявить его экономически несостоятельным или банкротом.

На этом этапе в рамках рассматриваемой модели производится оценка перспективных возможностей восстановления платежеспособности с целью принятия обоснованного решения об оздоровлении или ликвидации предприятия. Проведение такой оценки возможно при наличии бюджетной программы, включенной в план санации предприятия-должника.

При получении отрицательных результатов произведенного анализа или при невозможности возобновления деятельности предприятие должно быть ликвидировано, его имущество продано для соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

При положительном прогнозе суд принимает решение о назначении санации. В процессе санации управляющим (по требованию суда и кредиторов) регулярно производится оценка текущей и будущей платежеспособности и ликвидности баланса предприятия. Процесс проведения такой оценки носит циклический характер, так как в любой момент предприятие может быть признано банкротом и ликвидировано.

**4 этап.** В рассматриваемой модели переход на 4 этап означает успешное проведение санационных процедур: платежеспособность должника восстановлена, требования кредиторов удовлетворены, а предприятие считается ликвидным и способно продолжать деятельность. Однако, необходимо регулярно контролировать уровень платежеспособности, возвращаясь к первому этапу модели, для предотвращения кризисных ситуаций.

Таким образом, на каждом этапе предложенной нами модели необходимо производить анализ текущей и оценку будущей платежеспособности предприятия для принятия управленческих решений о направлении дальнейших действий. Существующие методики прогнозирования платежеспособности не позволяют оперативно проводить ее оценку и требуют существенных временных затрат, поскольку на предприятиях нет достаточного информационного обеспе-

<sup>13</sup> Конкурсное производство - процедура банкротства, осуществляемая в целях максимально возможного удовлетворения требований кредиторов в установленной очередности, защиты прав и законных интересов должника, а также кредиторов и иных лиц в процессе санации, а при невозможности проведения санации или отсутствии оснований для ее проведения - в процессе ликвидации должника - юридического лица и освобождения его от долгов.

чения аналитического процесса. Очевидна роль бюджетирования в системе внутрифирменного анализа, что вытекает из взаимосвязи общих функций управления. Приведенная связь имеет следующую смысловую интерпретацию: проведение перспективной оценки и анализа платежеспособности, планирование ее желаемого уровня должно осуществляться в рамках интегрированной системы бюджетирования. Системный подход к процессу бюджетирования в полном объеме определяет желаемый уровень финансового состояния предприятия как стабильно работающего, так и преодолевающего кризис.

Дальнейшее исследование модели восстановления платежеспособности должно быть направлено на определение и расчет факторов, которые влияют на изменение текущей и будущей платежеспособности. То есть необходимо установить параметры, на основании которых формализуется переход от предыдущего этапа к последующему в рассматриваемой модели. В контексте поставленной задачи возникает ряд проблем:

- каким образом производить оценку платежеспособности предприятия, находящегося в кризисной ситуации;
- в каком случае платежеспособность предприятия может быть признана восстановленной;
- означает ли восстановление платежеспособности, что деятельность предприятия можно считать стабильной и эффективной;
- какова предельная граница уровня неплатежеспособности, при которой предприятие должно быть ликвидировано.

Существующие научные подходы не дают ответа на поставленные вопросы.

По методике, разработанной в Республике Беларусь с целью выявления неплатежеспособных субъектов предпринимательской деятельности [56], для признания предприятия неплатежеспособным (устойчиво неплатежеспособным) необходимо рассчитывать следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Если значение хотя бы одного из коэффициентов менее существующих нормативов в долгосрочном периоде (более года), то это является признаком утраты предприятием платежеспособности.

То есть, ликвидность и обеспеченность собственными оборотными средствами по действующему положению характеризуют платежеспособность. Авторы не могут согласиться с такой трактовкой, так как показатели ряда предприятий Республики Беларусь имеют нормативные уровни указанных показателей и являются банкротами в связи с полной неплатежеспособностью. Обратимся к имеющимся в настоящее время трактовкам этих базовых понятий.

В финансовом словаре платежеспособность определяется как **способность** и **возможность** физического либо юридического лица оплатить свои долги.

Словарь Ушакова определяет, что платежеспособный – это обладающий достаточными денежными средствами, чтобы не нарушать своих долговых обязательств, производить в срок платежи и приобретать в необходимом количестве

ве товары.

По мнению Шеремета Д.А., «платежеспособность – это сигнальный показатель, в котором проявляется финансовое состояние предприятия, его **способность** (выделено авторами) вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет и внебюджетные фонды» [98].

Платежеспособность – это свойство финансового состояния предприятия, отражающее **возможности** своевременно и в полном объеме произвести расчеты по денежным обязательствам и обязательным платежам [6].

Анализируя приведенные трактовки, мы можем констатировать, что под платежеспособностью понимается возможность предприятия осуществлять платежи, но не осуществление самих платежей. Предприятие, которое имеет денежные средства для осуществления платежей может быть обосновано признано платежеспособным. В то же время суммы имеющихся денежных средств и их эквивалентов могут быть направлены на платежи, не являющиеся очередными в соответствии со сроками погашения и с законодательством. Причем, указанные внеочередные (с позиции кредиторов) платежи, являются обоснованными с позиции плательщика. Такими может являться оплата за производственные ресурсы предприятия, наличие которых является обязательным для обеспечения производственного процесса в данный момент (электроэнергия, газ, вода для технологических нужд, корма для животных, удобрения для растениеводства, горюче-смазочные материалы для посевной и уборки урожая, другие ресурсы). Временное отсутствие данных ресурсов может привести к невозполнимым потерям и банкротству предприятия. Для руководителя и собственника неосуществление таких платежей создает условия для вымывания капитала и к безвозвратной его потере [31].

Перевод очередных платежей из одной очереди в другую происходит на основании решения руководителя предприятия. Однако мотивы и условия, определяющие принятие этих решений, формируются на основе воздействий (экзогенных) внешних поставщиков и государства. Нарушение очередности погашения задолженности происходит в связи с недостаточностью денежных средств для обеспечения неотложных платежей и платежей, срок погашения которых наступил.

Анализируя категорию платежеспособности, обычно считают, что данная категория характеризует финансовые взаимоотношения, складывающиеся между предприятием и внешними субъектами: поставщиками, покупателями, работниками предприятия, государством, фондами. А как же быть с внутренними обязательствами предприятия – затратами на поддержание основных фондов в рабочем состоянии, реновацией основных фондов, формированием резервов предстоящих затрат, затраты на подготовку кадров, экологию, научные разработки по новой продукции и стратегическому маркетингу. Эти затраты и капитальные вложения являются обязательствами руководства предприятия перед собственником по сохранению капитала, недопущению его вымывания и пер-

спективному развитию.

По мнению многих экономистов неплатежеспособным считается предприятие, характеристикой которого является неосуществление в срок на протяжении определенного периода своих обязательств перед внешними кредиторами. Внутренние обязательства при этом не фигурируют.

Такая ситуация, даже на протяжении короткого периода, может формировать условия для возникновения претензий со стороны поставщиков ресурсов, работников, государства, срок исполнения обязательств которым наступил. С другой стороны, анализ показателей ликвидности и платежеспособности на основе финансовой отчетности по действующим методикам подтверждает, что предприятие является благополучным.

Исследуя проблему платежеспособности с позиции экономических категорий, мы видим, что нельзя считать предприятие платежеспособным только на основе имеющейся возможности оплатить свои текущие обязательства. Этого явно недостаточно. С позиции авторов категория «платежеспособность» должна быть определена следующим образом.

**Платежеспособность** – это реальное превышение денежных поступлений над расходами, достаточное для исполнения внешних и внутренних обязательств предприятия.

В контексте приведенного определения платежеспособности возникает необходимость структуризации данного показателя в зависимости от типа обязательств, имеющих и возникающих в процессе хозяйственно-экономической деятельности предприятия. Выделим три уровня показателя платежеспособности: текущая (операционная) платежеспособность, промежуточная платежеспособность, абсолютная платежеспособность.

На основании изложенного произведем оценку уровней платежеспособности предприятия, на предмет наличия признаков банкротства. При анализе банкротства считаем целесообразным принять в качестве отчетного период, равный месяцу (в некоторых случаях – квартал), а анализируемый интервал установим равным году. Основу для построения графиков составляет фрагмент показателей платежеспособности предприятия за 12 месяцев (приложение 2).

**Операционная платежеспособность** – это результат расчетов предприятия по оплате обязательств перед внешними поставщиками, персоналом и бюджетом, оплата текущих авансов, возникших на протяжении отчетного периода. Источником оплаты является выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг и авансы, полученные на счета предприятия за месяц. Расчет операционной платежеспособности произведем по формуле (2.45).

$$PO = (Npt + N^A + PUL) - (SE + S_U + S_N + S_A + PUN), \quad (2.45)$$

где PO - операционная платежеспособность; Npt - выручка от реализации продукции текущая (за месяц); NA - авансы, полученные от покупателей (заказчиков) в текущем месяце; PUL - устойчивые пассивы на конец месяца; SE - оплата

приобретения оборотных активов; SU - оплата персоналу; SN – оплата налогов и сборов; SA – оплата текущих авансов; PUN - устойчивые пассивы на начало месяца.

Положительное значение операционной платежеспособности (рис 2.28) показывает, что деятельность предприятия характеризуется полным покрытием текущих затрат на производственные нужды на всем анализируемом интервале.

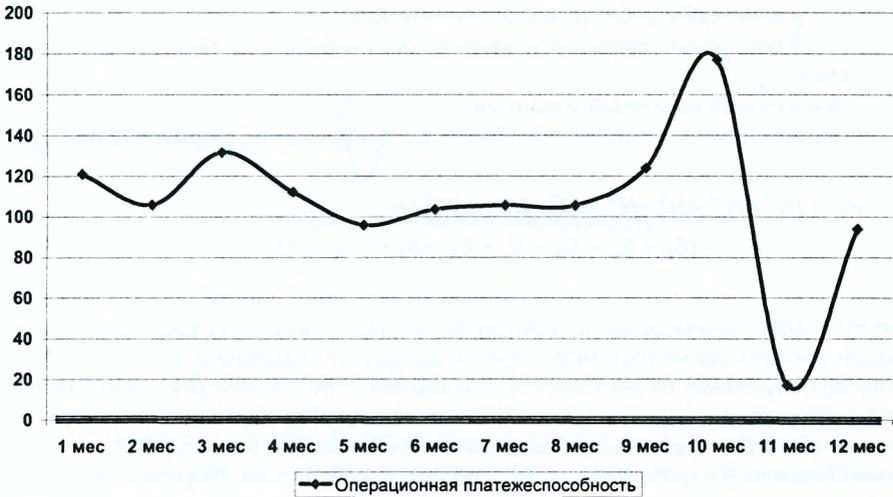


Рис. 2.28. Операционная платежеспособность предприятия

Положительное значение  $P_0$  не может характеризовать устойчивое финансовое положение предприятия. Но оно дает информацию, что предприятие не остановило производство продукции, не потеряло рынки сбыта и может быть признано действующим. Снижение или существенное повышение операционной платежеспособности в любом периоде можно сразу же выявить и установить конкретные причины. Этот показатель в каждый конкретный месяц отражает ситуацию изолированно от других периодов. Операционная платежеспособность имеет схожий характер с коэффициентом абсолютной ликвидности. Отличие состоит в том, что коэффициент абсолютной ликвидности отражает платежеспособность на конкретную дату (например, на 31.12.2004 г.), как отношение наличия денежных средств к текущим обязательствам, абсолютная платежеспособность отражает разницу между наличными средствами, имеющимися в распоряжении предприятия от производственной деятельности за месяц и текущими производственными затратами за этот же период в денежном выражении.

Промежуточная платежеспособность характеризует взаимоотношения

предприятия с внешними субъектами в более широком ракурсе. В расчет данного показателя, кроме участвующих при расчете текущей платежеспособности, включается влияние целой группы факторов, таких как:

- прочие доходы от операций с активами;
- кредиты и займы, полученные под текущую деятельность;
- дивиденды, проценты по финансовым вложениям, полученные предприятием;
- изменение дебиторской задолженности;
- погашение кредитов и займов, полученных под текущую деятельность;
- оплата претензий и санкций.

Промежуточную платежеспособность рассчитывают по формуле (2.46).

$$P_P = (N^{PI} + N^{PA} + N^A + N^{Kr} + N^D + DS_N + PUL) - (S_E + S_U + S_N + S_A + S_{Kr} + S_S + DS_L + PUN), \quad (2.46)$$

где  $P_P$  - платежеспособность промежуточная;  $N_{pt}$  - выручка от реализации продукции текущая (за месяц);  $NPA$  - прочие доходы от операций с активами;  $NA$  - авансы, полученные от покупателей (заказчиков);  $NKr$  - кредиты и займы, полученные под текущую деятельность;  $ND$  - дивиденды, проценты по финансовым вложениям;  $DS_N$  - дебиторская задолженность на начало периода;  $PUL$  - устойчивые пассивы на конец месяца;  $SE$  - оплата приобретения оборотных активов;  $SU$  - оплата персоналу;  $SN$  - оплата налогов и сборов;  $SA$  - оплата текущих авансов;  $SKr$  - погашение кредитов и займов, полученных под текущую деятельность;  $SS$  - оплата претензий и санкций;  $DSL$  - дебиторская задолженность на конец периода;  $PUN$  - устойчивые пассивы на начало месяца.

Положительное значение промежуточной платежеспособности (рис.2.29.) показывает, в какой мере собственные доходы от операционной и финансовой деятельности предприятия обеспечивают покрытие затрат по этим видам деятельности в анализируемом периоде. Однако данный показатель не учитывает финансовых вложений и погашение дивидендов.

Положительное значение промежуточной платежеспособности может характеризовать устойчивое финансовое положение предприятия только в том случае, если предприятие не имеет просроченной кредиторской задолженности на начало анализируемого периода. Данный показатель не учитывает задолженность, имеющуюся у предприятия на дату начала анализа. Он отражает идеальный случай состояния платежеспособности предприятия, если бы вся предыдущая задолженность не существовала или была отсрочена со сроком возврата, находящимся за пределом анализируемого периода.

Отдельные периоды снижения промежуточной платежеспособности (рис. 2.31) показывают, что даже без учета предыдущей задолженности, у предприятия имеются проблемы с расчетами в пятом и одиннадцатом месяце.

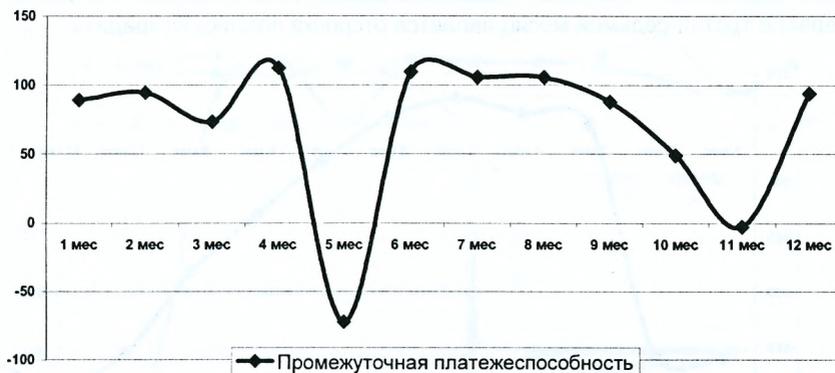


Рис. 2.29. Промежуточная платежеспособность предприятия

**Абсолютная платежеспособность** - характеризует взаимоотношения предприятия с внешними субъектами с учетом всех обязательств и наличием всех источников их покрытия. В расчет данного показателя, кроме участвующих при расчете промежуточной платежеспособности, включается влияние таких факторов как:

- поступление денежных средств из всех источников, включая реализацию активов;
- просроченная кредиторская задолженность, в том числе отложенная судом, нормативным актом или с согласия кредитора.

Абсолютную платежеспособность рассчитывают по формуле (2.47).

$$P_A = (N_p + DS_N + KS_L + PU_L) - (S_p + DS_L + KS_T + PU_N), \quad (2.47)$$

где  $P_A$  - абсолютная платежеспособность;  $N_p$  - поступление денежных средств - всего за месяц;  $DS_N$  - дебиторская задолженность на начало периода;  $KS_L$  - кредиторская задолженность, возврат которой отложен судом, нормативным актом или с согласия кредитора;  $PU_L$  - устойчивые пассивы на конец месяца;  $SE$  - оплата приобретения оборотных активов;  $S_p$  - выбытие денежных средств - всего за месяц;  $DS_L$  - дебиторская задолженность на конец периода;  $KS_T$  - просроченная кредиторская задолженность – всего;  $PU_N$  - устойчивые пассивы на начало месяца.

Положительное значение абсолютной платежеспособности (рис.2.30) показывает, в какой мере деятельность предприятия защищена от возможных претензий кредиторов. Причиной повышения абсолютной платежеспособности на интервале третий-седьмой месяц является отсрочка погашения кредита.



Рис. 2.30. Абсолютная платежеспособность предприятия

Совместив приведенные расчеты рассмотренных показателей, мы получим общую характеристику состояния платежеспособности анализируемого предприятия (рис.2.32).

Законодательство о банкротстве ряда стран предусматривает, что одним из обязательных оснований для подачи заявления кредитора о признании должника экономически несостоятельным (банкротом) является «...наличие задолженности перед кредитором, подавшим заявление кредитора, в размере 100 базовых величин и более<sup>14</sup>, а в случае, если должник является градообразующей или приравненной к ней организацией, государственной организацией, организацией с долей государственной собственности в уставном фонде, а также юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, имеющим государственные и международные заказы, - в размере 2500 базовых величин и более» [53]. Продолжительность неплатежей должна составлять не менее 3 месяцев.

Для анализа категории «устойчивая платежеспособность», применяемую при принятии решений по санации и банкротстве, авторы вводят показатель «Прямоугольник банкротства». На рис.2.31 он отражает сумму задолженности и продолжительность ее существования. На основе указанного прямоугольника платежеспособности хозяйственный суд, кредиторы и само предприятие могут оценить наличие факта устойчивой неплатежеспособности в зависимости от требований законодательства. В связи с тем, что все уровни платежеспособности рассчитываются в денежных измерителях, обеспечивается сопоставимость

<sup>14</sup> На дату подачи заявления кредитора (авт.)

показателей.

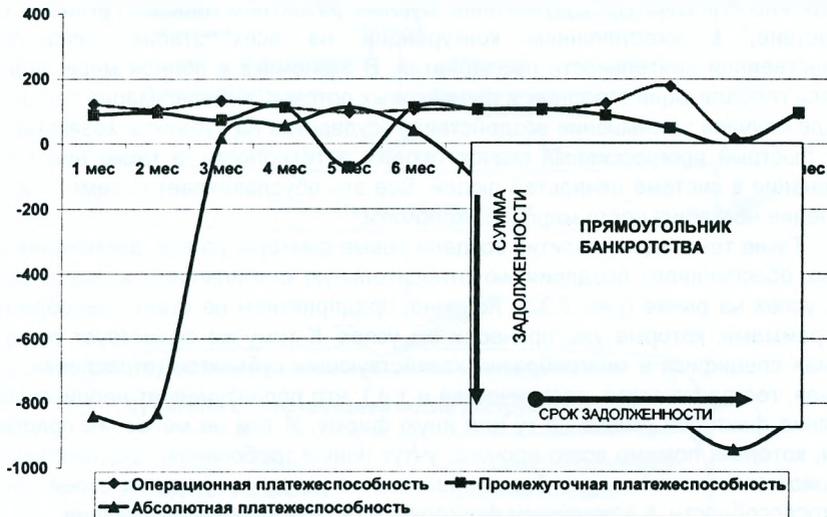


Рис. 2.31. Платежеспособность предприятия и «прямоугольник банкротства»

Прямоугольник банкротства может быть применен не только для анализа текущей платежеспособности, но и для анализа промежуточной и абсолютной платежеспособности. Эти расчеты целесообразно производить как в процессе досудебного оздоровления, так и при разработке проекта санации.

Информационным источником для ретроспективного анализа текущей платежеспособности и определения прямоугольника банкротства является бухгалтерская отчетность предприятия, в частности «Отчет о движении денежных средств» (Форма №4).

Определение будущей платежеспособности и выработка прогнозов по преодолению кризисной ситуации осуществляется в рамках системы бюджетирования. Кассовый бюджет (бюджет движения денежных средств), составленный на основе предполагаемых данных о поступлениях и расходах денежных средств, является реальной основой для расчета рассмотренных уровней платежеспособности в контексте перспектив.

## 2.8. СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Сегодня все больше руководителей отмечают глобальные изменения, происходящие в современной экономике. Описание процессов, наблюдаемых менеджерами различных уровней в ходе их работы на предприятиях, никак

нельзя назвать плавно протекающими и стабильными. Управляющим приходится неизбежно сталкиваться с объективно бурным развитием мирового рынка и, как следствие, с ужесточением конкуренции на всех этапах финансово-хозяйственной деятельности предприятий. В экономике в полной мере наблюдается глобализация товарных и финансовых потоков, либерализация торговли, в ряде случаев уменьшение воздействия государства на субъекты хозяйствования, быстрый прогрессивный скачок техники и технологий, а также некоторое изменение в системе ценностей людей. Все это обуславливает перемены и сохранение нестабильности мировой экономики.

Такие тенденции развития создали новые факторы успеха, достижение которых обеспечивает предприятию относительную стабильность и, как следствие, успех на рынке (рис. 2.32). Конечно, предприятиям не стоит пренебрегать программами, которые уже принесли им успех. К тому же существует определенная специфика в многообразии хозяйствующих субъектов (отраслевая, рыночная, географическая, политическая и т.д.), что подразумевает неодинаковое влияние факторов успеха на ту или иную фирму. И тем не менее, те предприятия, которые, помимо всего прочего, учтут новые требования, предъявляемые мировой экономикой, имеют больше шансов на успех и улучшение своей конкурентоспособности. К важнейшим факторам успеха относятся следующие:

✓ Установление более тесных и долгосрочных отношений с поставщиками, посредниками, покупателями. В условиях максимальной изменчивости экономических отношений этот фактор является одним из наиболее важных. Доверие и надежность в работе с поставщиками и покупателями становится стратегической задачей бизнеса.

✓ Завоевание репутации надежного и честного партнера, создание позитивного имиджа. Потенциальные работодатели в процессе поиска деловых партнеров уделяют этому фактору едва ли не приоритетное значение.

✓ Ориентация на потребителя, борьба за лидерство в качестве, сервисном обслуживании и надежности. Сегодняшний потребительский рынок отличается особой чувствительностью к качеству производимых товаров и оказываемых услуг. Борьбу за потребителя выигрывает та фирма, чьи товары или услуги оказываются более качественными и долговечными, а сервисное обслуживание дешевле.

✓ Новаторство, стремление к непрерывному совершенствованию. Помимо традиционного эффективного распределения ресурсов и последующего контроля их использования предприятию необходимо постоянно искать пути совершенствования, что во многом определяется использованием новых информационных технологий, ноу-хау и т.д.

✓ Формирование и эффективное использование квалифицированной и мотивированной рабочей силы. Данный фактор успеха предполагает переоценку отношения к человеческой составляющей любой фирмы. Человеческий труд становится все более ценным фактором производства.



Рис. 2.32. Процесс адаптации субъектов хозяйствования к изменчивости экономической среды

Эксперты, изучающие мировую экономику, приходят к мнению, что именно сейчас осуществляется переход от индустриального этапа развития экономики к постиндустриальному. Некоторые ученые называют это явление постиндустриальной революцией, значимость которой еще не в полной мере осознали сами экономисты. Большие изменения произошли в системе информационных технологий и коммуникаций: используются разнородные базы данных; информационные сети сделали возможным общение со всеми участниками бизнеса практически мгновенно в любой точке мира.

В самом определении постиндустриальной экономики частично раскрывается ее смысл. До сих пор считалось, что для предприятия, производящего определенный вид продукции, наиболее важным и приоритетным направлением является концентрация на самом производственном процессе. Все основное внимание менеджеров сосредотачивалось на отдельных этапах производства продукции с последующим анализом и вносимыми коррективами в весь производственный процесс. Достижение таких целей, как снижение энергоемкости

процесса производства, грамотное и экономное распределение используемых ресурсов, наращивание объемов производства и т. д. считалось приоритетными задачами. Все это сопровождалось комплексом мер, направленных на поддержание непрерывности и бесперебойности производственного процесса (процесс снабжения, каналы реализации продукции, система маркетинговых исследований). Постиндустриальная экономика не отрицает важности всего вышеизложенного, однако, происходит несомненное изменение приоритетов, вызванное переменами, происходящими в современной мировой экономике. Ее ценность сегодня признает подавляющее большинство менеджеров. Именно потоки поступающей на предприятия информации управляют производственным процессом и координируют все этапы его осуществления. Бурно развивающиеся информационные технологии обеспечивают предприятиям доступ к своевременной и достоверной информации в кратчайшие сроки, что позволяет управленческому персоналу мгновенно принимать решения и вносить коррективы в процесс производства.

Бизнес сегодня функционирует во все более независимой экосистеме. В такой ситуации ошибка руководителя в принятии того или иного управленческого решения становится более вероятной. Управленцы вынуждены работать в условиях непрерывных экономических изменений, что вынуждает их прогнозировать и рассматривать долгосрочные стратегии хозяйствования. Руководителям приходится учитывать все факторы успеха, чтобы добиться максимальной стабильности и уверенности в своем завтрашнем дне.

Изменчивость – это наиболее яркая черта современной постиндустриальной экономики. Необходимость адаптации к изменению экономической ситуации и одновременное желание достичь как можно больших успехов в финансово-хозяйственной деятельности вынуждают руководство предприятий прибегнуть, в той или иной степени, к процедуре реструктурирования.

Такую процедуру можно определить как совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития. Таким образом, реструктурирование может включать в себя изменение структуры рынка и его финансовых составляющих (изменения портфеля товаров, услуг), технологические и производственные изменения (автоматизация и т.д.) Может осуществляться изменение портфеля существующих и освоение новых видов деятельности. Реструктурирование часто выходит за рамки самой организации и может влиять на объединения заинтересованных групп, таких как поставщики и другие бизнес-партнеры. Оно включает в себя реорганизацию трудовых процессов, уменьшение уровней иерархии (делегирование), упразднение структурных элементов посредством аутсорсинга, распродаж и придания самостоятельности структурным подразделениям компаний, отказ от некоторых видов деятельности или сокращение рабочих мест. Реструктурирование необходимо рассматривать как соотношение предприятия с изменчиво протекающими бизнес-процессами. Это более масштабное явление, чем просто взгляд лишь в узких рамках организационно-структурного изменения предприятия. Можно ска-

зять, что реструктурирование – это попытка менеджмента управлять процессом изменений в ходе осуществления предприятием его хозяйственно-экономической деятельности.

Управление изменениями – это процесс постоянной корректировки направления деятельности организации, обновления ее структуры и поиска новых возможностей. В таких условиях обостренная конкуренция во всех сферах бизнеса толкает все больше субъектов хозяйствования искать новые возможности оптимизации и построения рациональной системы управления затратами. Грамотное управление затратами позволяет в результате добиться оптимизации стоимости выпускаемой продукции, а это, в свою очередь, означает дополнительное и весомое конкурентное преимущество. Проблема создания эффективной системы управления затратами приобретает особенную актуальность в Республике Беларусь. Большинство предприятий в республике лишены возможности применять стратегии макроэкономического уровня по причине острой нехватки внешних инвестиций, нестабильности законодательства и т.д. (рис. 2.33).

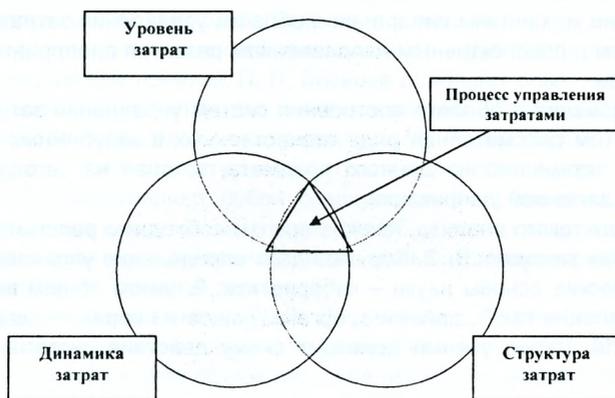


Рис. 2.33. Возможные направления влияния на затраты предприятия

В такой ситуации использование предприятием своих внутренних резервов в ряде случаев становится едва ли не единственной возможностью улучшения конкурентоспособности и финансовых результатов хозяйствования.

Процесс изменений привел к трансформации управленческих систем учета на предприятиях.

Все это не могло не сказаться и на системах управления затратами. Изме-

нения коснулись как количественных, так и качественных характеристик затрат. Возможности влияния на затраты можно подразделить на три больших направления (рис. 2.33):

- воздействие на уровень затрат (целевая составляющая системы);
- тенденции развития затрат (динамическая составляющая системы);
- воздействие на структуру затрат (статическая составляющая системы).

Так, если раньше внимание управленцев было сфокусировано в основном на уровне затрат (особенно характерно для предприятий, функционировавших в условиях планово-административной экономики), то начиная с 90-х годов стал также делаться акцент на изучение структуры затрат и их динамики.

Важность построения эффективной системы затрат в компании во многом определяется тем, что результатом внедрения оптимальной системы затрат является получение максимально достоверной информации управленческим персоналом предприятия. Такая информация, являясь главным инструментом в процессе принятия управленческих решений, сводит к минимуму вероятность ошибки в ходе их выработки.

Таким образом, можно еще раз резюмировать, что теоретические аспекты и практические механизмы внедрения в области управления затратами являются актуальным и перспективным направлением развития предприятий в Республике Беларусь.

Исследования в области построения систем управления затратами являются предметом рассмотрения ряда отечественных и зарубежных ученых. Они разработали терминологию данного предмета, которая на сегодняшний день требует определенной унификации.

В рамках такого анализа, прежде всего, необходимо рассмотреть понятие управления как такового. В. Э. Керимов дает определение управлению, используя теоретические основы науки – кибернетики. В самом общем виде он определяет управление как "...действие, организующее и направляющее какие-либо процессы" [29]. Далее ученый приводит схему действия системы управления (рис. 2.34).

Такую схему можно легко адаптировать конкретно под процесс управления затратами. Менеджмент предприятия, будучи субъектом управления, оказывает управляющие воздействия на объект управления (затраты).



Рис. 2.34. Общая схема управления

Обратная связь рассматривается как инструмент контроля со стороны субъекта управления за поведением объекта управления. Объект, испытывая управленческие воздействия, претерпевает определенные изменения. Благодаря информации обратной связи, поступающей менеджерам, происходит либо выработка новых вариантов воздействия на затраты, либо принятые ранее решения признаются удовлетворительными. В последнем случае объект может некоторое время развиваться в указанном направлении.

В Большом бухгалтерском словаре А. Н. Азрилиян употребляет термин "управление" исключительно в экономическом смысле. Автор дает ему следующее определение:

1. Руководство, направление чей-либо деятельности.
2. Процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации [17].

Что касается второй части понятия "управление затратами", то есть непосредственно самих затрат, то многочисленные исследования специалистов позволяют дать вполне конкретное определение этому понятию. Также становится возможным выявление четкой разницы между такими сопутствующими экономическими категориями как "расходы", "издержки" и "затраты".

Отмечая, что в отечественной практике многие ученые до сих пор не разделяют вышеуказанных понятий, П. В. Лебедев обобщает опыт зарубежной терминологии, обоснованно считая, что между категориями "расходы", "издержки" и "затраты" существуют определенные различия [40]. Таким образом, "издержки"— это реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия. Издержки представляют собой совокупность перемещений финансовых средств и относятся или к активам, если способны принести доход в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет и уменьшится нераспределенная прибыль предприятия за отчетный период.

"Затраты" представляются П. В. Лебедевым как потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары или услуги. Затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов, использованных в определенных целях, и трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг). Многие отечественные специалисты отмечают такую характерную особенность, что в Основных положениях по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) [63] в Республике Беларусь используется именно понятие "затраты", а не "расходы" или "издержки".

Термин "**расходы**" включает в себя использование тех ресурсов, которые при определении прибыли хозяйствующего субъекта за данный период времени ставятся в соответствие доходам. Проще говоря, "расходы" можно определить как финансовые затраты на получение доходов в течение определенного периода. Г. А. Краюхин выделяет следующие наиболее значимые различия между "расходами" и "затратами" [90]:

- затраты текущего года являются также расходами предприятия за этот год;

- затраты, понесенные до текущего года, становятся расходами данного года и появляются как активы на начало этого года;
- затраты текущего года могут быть расходами будущих лет и будут отражены как активы на конец текущего года.

Используя определения рассмотренных выше понятий, можно продолжить анализ терминологии. Термин “управление затратами” можно считать одним из основополагающих. Исследователи процесса управления затратами по-разному определяют это понятие.

Прежде всего специалисты считают необходимым разделение понятий: расчет затрат и управление затратами. Процессам расчета затрат и управления затратами можно дать следующие определения.

**Расчет затрат** – процесс, служащий целям регистрации возникшим в определенном периоде затрат и их распределения по местам возникновения и продуктам.

**Управление затратами** – процесс осознанного воздействия на затраты с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Дж. К. Шим и Дж. Г. Сигел рассматривают понятия управления и анализа затрат как “важнейшие аспекты содержания” производственного учета. Изучая систему управления затратами, они оперируют термином «управление стоимостью». Авторы считают, что “...управление стоимостью – это получение точных данных о себестоимости продукта и использование их управленческим персоналом для принятия решений по таким узловым вопросам, как назначение цены, состав продукции, технология производства” [102].

Т. П. Карпова считает, что от степени управляемости затратами зависит эффективность всего хозяйственного механизма. Она предлагает выделять следующие основные элементы системы управления затратами (рис. 2.35):

- прогнозирование;
- регулирование;
- планирование;
- нормирование;
- учет затрат на производство;
- калькулирование;
- экономический анализ;
- контроль затрат.

Рассматривая затраты предприятия как некую систему взаимосвязанных элементов, она дает следующее определение понятию “управление затратами”. Управление затратами – это комплексный процесс, охватывающий операции нормирования и планирования, учета и анализа производственных расходов, контроль за процессом их формирования [28].

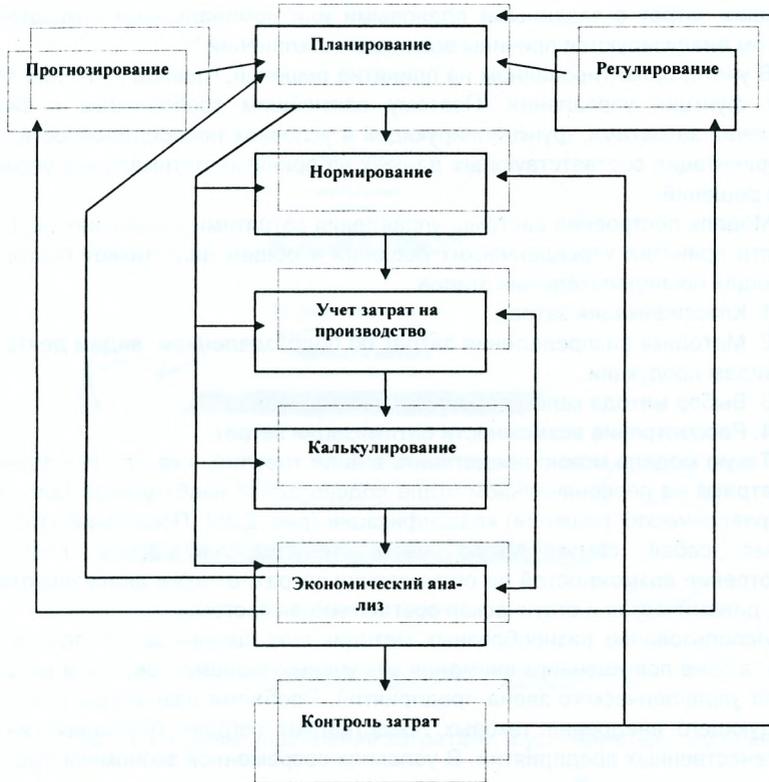


Рис. 2.35. Элементы системы управления затратами на производство

Система управления затратами также может пониматься как специфическая форма построения учета затрат, которая используется для реализации целей учета затрат в качестве внутреннего инструмента вычислений [11]. В свою очередь, цели учета затрат могут варьироваться в зависимости от его функций, выполняемых в производственном учете. В самом общем виде можно выделить следующие функции учета затрат:

- управление;
- документальное обоснование;
- контроль.

Функция документального обоснования заключается в том, что появляющиеся данные о затратах измеряются, обрабатываются и относятся на соответствующие объекты, в первую очередь, на произведенную и реализованную продукцию.

Функция контроля реализуется в процессе наблюдения за всеми затратами. Одним из основных инструментов контроля является сравнение фактически

возникших затрат с заданными плановыми или номинальными показателями. При этом анализируются причины возникших отклонений.

В учете, ориентированном на принятие решений, главное значение приобретает функция управления. Поэтому важнейшим требованием к системе управления затратами, функционирующей в условиях неопределенности, является ориентация соответствующих данных на принятие оптимальных управленческих решений.

Модель построения системы управления затратами в условиях неопределенности принятия управленческих решений в общем виде может состоять из следующих последовательных этапов:

1. Классификация затрат.
2. Методика распределения затрат по подразделениям, видам деятельности и видам продукции.
3. Выбор метода калькулирования себестоимости.
4. Рассмотрение возможности оптимизации затрат.

Такую модель можно представить в виде треугольника, где все возникающие затраты на первоначальном этапе подвергаются необходимой (для принятия управленческих решений) классификации (рис. 2.36). Последний этап представляет собой самую узкую часть треугольника. Здесь происходит рассмотрение возможностей по оптимизации затрат, а также анализируется целевая, динамическая и статическая составляющая системы.

Использование разнообразных методик сокращения затрат всегда находилось в зоне повышенного внимания как ученых-экономистов, так и непосредственно управленческого звена предприятий. Проблема разработки и особенно последующего внедрения таковых представляет сегодня особый интерес для отечественных предприятий. В условиях современной экономики Республики Беларусь многим субъектам хозяйствования приходится думать прежде всего об оптимизации своих затрат. Большинство предприятий в РБ, сталкиваясь с рядом проблем (недостаточностью оборотных средств, высокой налоговой нагрузкой, низкой платежеспособностью населения и, как следствие, снижению спроса на свою продукцию и т.д.), вынуждены применять именно стратегию рационального управления затратами на всех уровнях.

В данном контексте становится интересным рассмотрение и анализ возможности применения в Республике Беларусь явления, которое в свое время возникло как механизм сокращения затрат на предприятии и получило название даунсайзинг.

Впервые термин стал использоваться в 1970-х годах в автомобилестроении США. Такой термин в те годы обозначал уменьшение габаритов выпускаемых автомобилей. В экономическую среду понятие даунсайзинга интегрировало лишь в конце 1980-х гг., неся в себе принципиально иной смысл. В 1980-х годах даунсайзинг представлял собой стратегию слабых кризисных предприятий. Такие организации искали возможность выхода из сложившегося затруднительного

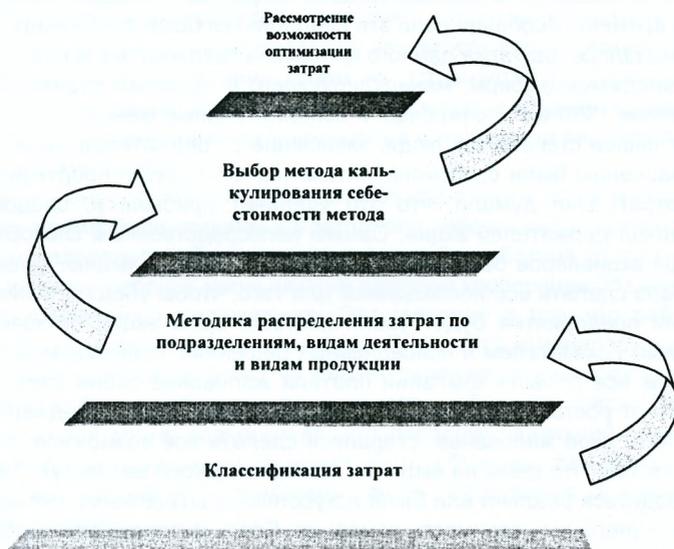


Рис. 2.36. Модель системы управления затратами в условиях неопределенности

положения, пытаясь любой ценой избежать экономического краха. Основной стратегией в то время стала стратегия сокращения персонала. Она позволяла получать ощутимые результаты за довольно непродолжительные промежутки времени, а основной эффект достигался за счет экономии на выплате заработных плат сотрудникам. При этом происходило значительное увеличение нагрузки на оставшихся работников. Инвесторы сразу негативно реагировали на большие сокращения, прекращая скупать акции таких компаний.

Все изложенное выше полностью соответствовало общепризнанным канонам микроэкономики. Тем парадоксальнее оказалась ситуация в середине 90-х, когда даунсайзинг перестал ассоциироваться с убыточными и нерентабельными компаниями. В это время экономика США была сильной, инфляция падала, и реальный ВВП рос в устойчивом темпе. Корпоративные прибыли достигли исторически наивысших уровней, и инвесторы были очень активны на рынке ценных бумаг, устанавливая один рекорд за другим. Однако в то же время основные корпорации в США стали сокращать рабочих сотнями тысяч человек, и возможность потерять работу возросла до удивительно высокого уровня. Такая ситуация, описывающая экономику США в середине 90-х, казалась противоречащей стандартным подходам микроэкономики. Если платежеспособные фирмы

ждут увеличения спроса на их продукцию во время экономического роста, стоимость труда рабочих не увеличивается чрезмерно по сравнению с ростом производительности. И тем не менее повсеместно происходили массовые сокращения. Термин «даунсайзинг» был использован для описания действий по увольнению большой доли рабочей силы предприятий в течение очень короткого периода времени, особенно если эти предприятия были прибыльны.

Как оказалось, разгадка данного феномена заключалась в объяснении поведения менеджмента фирм, манипулирующего в то время размером рабочей силы. В ранние 1990-ые управленцы и исполнительные менеджеры рассматривались в большей степени как люди, зависящие от держателей акций этих компаний. Управленцы были озабочены оптимизацией выпуска продукции и сокращением затрат. Они думали, что это увеличит прибыли и, следовательно, увеличит доход держателей акций. Самым непосредственным способом увеличить доходы акционеров было простое поднятие цены на акцию. Следовательно, надо было сделать все необходимое для того, чтобы убедить рынок, что цена на акции предприятия будет увеличиваться. Цена акции становилась все более важным показателем в повседневных решениях, принимаемых управленцами, так как все больше компаний платили жалование своим управленцам в зависимости от роста цены на акцию или самими акциями. Менеджеры, желающие увеличить свое жалование, старались сделать все возможное, чтобы убедить рынок в том, что цены на акции их компании вскоре возрастут. Такие меры могли проводиться реально или были искусственно созданными методами с одной целью – увеличить стоимость компании. Боясь потерять свои работы, многие управленцы решили во что бы то ни стало быстро увеличить прибыльность своих компаний в отчетности, не считаясь с рентабельностью и стратегиями в долгосрочном периоде. Если менеджер был обеспокоен отклонением полученной прибыли в текущем квартале, он мог осуществить проект, который увеличит поступление прибыли в текущем квартале, но уменьшит ожидаемую прибыль в будущих кварталах. Такое изменение могло стать позитивным импульсом на рынке ценных бумаг, если ожидание инвесторами будущих доходов (или убытков), согласно намеченной стратегии предприятия, будет отличаться от ожиданий менеджеров. Такая ситуация могла возникнуть особенно в случае, если негативные выводы о долгосрочной перспективе предприятия не были бы замечены рынком, или когда такие выводы очевиднее менеджменту компании, чем рынку. Исполнители посчитали сокращение рабочей силы необходимым и относительно безболезненным методом для увеличения маржинальной прибыли. Экономия, которая получалась таким образом, делала необязательным рост производства предприятия за счет использования как квалифицированного, так и не квалифицированного персонала. К тому же передовые достижения в автоматизации машиностроения и сборки различных полуфабрикатов дали возможность рабочим повысить свою производительность и уменьшить количество работников, необходимое для данного уровня прибыли.

Привести в порядок платежную ведомость казалось наиболее легким путем увеличения прибыли в краткосрочном периоде. Платежная ведомость отра-

жает текущую задолженность. Таким образом, если учитывать, что контракты с работниками заключались на краткосрочный период (или долгосрочные контракты с существенным количеством работников вскоре истекали), у фирмы появлялась определенная гибкость относительно количества рабочих, используемых в краткосрочном периоде. Уменьшение количества работников может быть относительно безболезненным способом увеличить потоки наличности по сравнению с реализацией других активов: продажей земли или оборудования (покупатель может найтись не сразу, и цена может не устраивать). При этом достаточно сложно полностью переложить вину на управленцев и исполнительный менеджмент за то, что на чей-то взгляд уменьшения в платежной ведомости могли бы быть и необязательными.

Тем не менее, с 1993 по 1996 годы безработица в США упала с 7,1% до 5,1%. В это время были созданы 8,6 миллиона рабочих мест (преимущественно со средним жалованьем). В это же время (когда безработица упала на 2% и был создан 1 миллион рабочих мест), многие ведущие корпорации объявили о своих планах по проведению даунсайзинга. Это говорило о том, что рабочие были распределены в новые секторы экономики. Экономика изменилась в плане того, что теперь большинство рабочих не концентрировалось на нескольких больших корпорациях, а было разбросано по множеству небольших фирм. Экономисты-аналитики писали тогда, подчеркивая, что парадокс падающей безработицы и увеличивающегося даунсайзинга может быть объяснен тем фактом, что небольшие, технологически – здравомыслящие предприятия заменили старые крупные корпорации.

С появлением ре-найма и аутсорсинга, даунсайзинг перестал восприниматься как явление, повышающее рентабельность. Те же люди делали ту же работу за, примерно, те же деньги. Без существования ре-найма размер жалования мог бы снизиться, так как большое количество незанятых рабочих пытались бы получить небольшое количество рабочих мест.

Претерпев такие изменения, даунсайзинг стал использоваться в сегодняшнем деловом мире как механизм сокращения затрат предприятия посредством использования различных стратегий. Процесс даунсайзинга характеризуют четыре стратегии (стратегия сокращения занятости, стратегия закрытия участков (производств), стратегия реорганизации трудовых процессов, а также стратегия непрерывных усовершенствований). Указанные четыре стратегии не являются взаимоисключающими.

Сегодня даунсайзинг используется как некий механизм преобразований, которому можно дать следующее определение. Даунсайзинг – это набор мер, направленных на кардинальное «похудание» организации и снижение затратной части ее бюджета. Необходимо отметить, что реструктуризация не является синонимом даунсайзинга, это более широкое и объемное понятие.

Даунсайзинг применяется касательно бюджетов текущих расходов, в которых отражаются результаты производственных решений. Бюджет текущих расходов включает в себя ряд смет (план сбыта; производственный план; смету прямых затрат на материалы; смету прямых затрат на оплату труда; смету за-

водских накладных расходов; смету торговых и административных расходов; прогнозный отчет о прибылях и убытках). Именно эти элементы оперативного бюджетирования аккумулируют большую часть расходов организаций и используются в ходе применения даунсайзинга.

Важность этой процедуры определяется тем, что она представляет собой возможность сократить издержки (себестоимость продукции), уменьшив затратную часть бюджетных смет, а значит повысить конкурентоспособность и реанимировать организацию. Тем не менее, в ходе ее проведения можно также лишиться организации имеющихся факторов производства, ценных человеческих ресурсов, привести к снижению производительности и падению морального духа.

Даунсайзинг – это процедура, в ходе которой может происходить уменьшение всей совокупности имеющихся у организации факторов производства либо же какого-нибудь отдельного фактора. Тем не менее, механизм даунсайзинга сегодня подразумевает под собой уменьшение затрат предприятия прежде всего за счет сокращения количества рабочих мест (т.е. снижению подвергается производственный фактор – труд).

Даунсайзинг может инициироваться как самой организацией в целях повышения конкурентоспособности, так и предприниматься в ответ на ухудшение финансово-хозяйственного состояния фирмы. Это – результат реструктурирования и упразднения производственных операций (например, уменьшения количества видов деятельности и заданий, применение аутсорсинга, рационализации структуры после слияния компаний, ликвидации иерархических уровней, последствий реинжиниринговых процессов и т.д.).

Интерес к понятию «даунсайзинг» вызван еще и тем, что до сих пор нет четкого мнения относительно пользы внедрения этого механизма на предприятиях. Большинство исследований показало, что компаниям обычно не удастся достичь ожидаемого от даунсайзинга увеличения производительности труда и размера прибыли. В ходе исследований выявились достаточно весомые скрытые издержки даунсайзинга. К наиболее существенным из них можно отнести: высокую текучесть кадров, частые прогулы, потерю лучших кадров, снижение качества, снижение творческой активности и решимости принять рискованное управленческое решение, негативный имидж предприятия в лице покупателей и потенциальных клиентов, увеличение социальных и административных издержек.

Тем не менее, несмотря на ряд серьезных скрытых издержек, на сегодняшний день, процедура даунсайзинга стала глобальным явлением, охватывающим все процессы хозяйственной деятельности. Таким образом, возникнув исключительно как «способ выживания» кризисных предприятий, даунсайзинг в процессе своего развития какое-то время воспринимался как экономический феномен и эволюционировал в механизм сокращения затрат всех уровней, используемый менеджерами в управлении системами затрат в условиях непрерывно изменяющейся окружающей экономической среды.

Для многих субъектов хозяйствования проблема проведения даунсайзинга

на сегодняшний день является априорной. А это, в свою очередь, требует решения важнейшего вопроса: как, избегнув всех негативных моментов внедрения процедуры даунсайзинга, уменьшить издержки и повысить конкурентоспособность предприятия.

Анализируя ситуацию, складывающуюся в Республике Беларусь, можно отметить, что снижение занятости работающих является одной из главных экономических проблем, возникающих в процессе перехода РБ к рыночным отношениям. Наличие значительной скрытой безработицы, недостаточно развитый рынок ценных бумаг, падение объемов производства предприятий, слабое развитие малого и среднего бизнеса позволяют сделать вывод о том, что применение даунсайзинга в Республике Беларусь проходит по несколько иной схеме, чем в США. Большинство субъектов хозяйствования РБ вынуждены следовать именно стратегии сокращения персонала предприятия. Такой выбор обусловлен не развитием технического прогресса и внедрением новых технологий, а значительным падением объемов производства предприятий различных отраслей. Дальнейшее использование самой «опасной» стратегии даунсайзинга и увеличение численности безработных, может привести к возникновению ряда экономических проблем в социально-ориентированной экономике Республики Беларусь.

#### ВЫВОДЫ

1. Теоретические основы санации предприятия предполагают учет экономических, юридических и социальных факторов.
2. Основным источником систематической информации при проведении экономического анализа предприятия является бухгалтерская информация.
3. Наряду с рядом преимуществ, бухгалтерская информация имеет существенные недостатки, главными из которых являются искажения. Искажения бухгалтерской информации могут быть вызваны как ошибками персонала, так и методикой построения бухгалтерского учета.
4. Для формирования выводов при принятии решений целесообразно использовать агрегирование информации, а также нулевые бухгалтерские отчеты.
5. Основу принятия решения о банкротстве и санации предприятия-должника составляет характеристика его платежеспособности. Для принятия решения суд может использовать «прямоугольник банкротства».

## ЛИТЕРАТУРА К РАЗДЕЛУ 1

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 256 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / В.И. Стражев, А.А. Богдановская, О.Ф. Мигун и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Выш. шк., 2003. – 480 с.
3. Антикризисное управление предприятием / В.П. Ельсуков, В.С. Каменков, Б.И. Конанов, А.И. Мирониченко. – Мн.: Аверсэв, 2003. – 574 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. Л.Л. Ермолович. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. – 576 с.
5. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М.Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000.
6. Антикризисное управление: Учебное пособие: В 2 т. Т. 2: Экономические основы / Отв. ред. Г.К. Таль. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 1027 с.
7. Артеменко В.Г., Беллендир Н.В. Финансовый анализ: Учебное пособие.– М.: ДИС, НГАЭиУ, 1997. – 128 с.
8. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса: Учебное пособие для вузов / Пер. с англ. Под ред. А.М. Никитина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
9. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник для студентов экон. Специальностей. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 415 с.
10. Бандурин В. В., Ларицкий В. Е. Проблемы управления несостоятельными предприятиями в условиях переходной экономики. – М.: Наука и экономика, 1999. – 164 с.
11. Беа. Экономика предприятия / Пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 928 с.
12. Бетге Йорг. Балансоведение / Пер.с нем.; Науч. ред. В.Д. Новодворский. – М.: Бухгалтерский учет, 2000. – 411 с.
13. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. – К.: Ника-Центр, 1999.
14. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – Киев: Ника-Центр: Эльга, 1999. – 527 с.
15. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учебное пособие. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2000. – 380 с.
16. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1999.
17. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна – М.: Институт новой экономики, 1999 г. – 574 с.
18. Вейцман Н.Р. Очерки по бухгалтерскому учету и анализу. – М.: Госфиниздат, 1958. – 112 с.

19. Глухов В.В., Медников М.Д., Коробко С.Б. Математические методы и модели для менеджмента. – СПб.: Лань, 2000.
20. Глушук Н.В. Оценка возможности и необходимости санации предприятия на основе анализа «достаточности капитала» // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2004. – № 3.: Экономика. – С. 99–102.
21. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. – М.: Дело, 2000.
22. Донцова Л.В., Никифорова Л.А. Анализ бухгалтерской отчетности. М.: ДИС, 1998.
23. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Формирование и оценка показателей промежуточной (квартальной) и годовой отчетности. – М.: Дело и Сервис, 2000. – 272 с.
24. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитникова И.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. Л.Л. Ермолович. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. – 576 с.
25. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 1998. – 351 с.
26. Зайченко Н. Кардинальный путь финансового оздоровления – техническое перевооружение на современной технологической основе // Финансы, учет, аудит. – 2004. – № 5. – С. 3–9.
27. Золотогоров В.Г. Экономика: Экономический словарь. – Инрепрессервис; Книжный Дом, 2003. – 720с.
28. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 1997. – 392 с.
29. Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник. – М.: Маркетинг, 2001. – 268 с.
30. Кивачук В.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях банкротства: Монография. – Брест: Издательство Брестского государственного технического университета, 2001. – 279 с.
31. Кивачук В.С. Оздоровление предприятия: экономический анализ. – М.: Издательство деловой и учебной литературы; Мн.: Амалфея, 2002. – 384 с.
32. Кивачук В.С. Расчет социальной и экономической эффективности санации при банкротстве организации (на примере санации колхоза «Красная звезда» Кобринского района) // Бухгалтерский учет и анализ. – 2002. – № 5(65). – С. 24–27.
33. Кивачук В.С., Глушук Н.В. Принцип достаточности информационной базы для экономического анализа в процедурах банкротства // Бухгалтерский учет и анализ. – 2004. – № 6. – С. 34–39.
34. Кивачук В.С., Глушук Н.В. Роль экономических, юридических и социальных факторов при анализе вероятности банкротства предприятий в Республике Беларусь // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2002. – № 3.: Экономика. – С. 5–9.

35. Кивачук В.С., Драган Т.М., Глушук Н.В. Типология кризисов и оценка возможности проведения санации на предприятиях в делах о банкротстве // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2001. – № 3.: Экономика. – С. 18–22.

36. Ковалев А.П. Диагностика банкротства. – М.: Финстатинформ, 1995. – 96 с.

37. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие для вузов по экономическим специальностям / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: ЮНИТИ: Аудит, 1997.

38. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник для вузов. – Мн.: Вышэйшая школа, 2000.

39. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ДИС, 1997. – 223 с.

40. Лебедев П.В. Контроллинг: теория, методика, практика. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2001. – 152 с.

41. Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций). – М.: ИНФРА-М, 2000.

42. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций: Приложение к приказу ФСФО от 23 января 2001 г. № 16.

43. Михалкевич А.П. Бухгалтерский учет на предприятиях зарубежных стран: Учебное пособие. – Мн.: Мисанта, 1998 г.

44. Мыцких Н.П. Направления совершенствования «Правил по анализу финансового состояния предприятия и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности» // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2002. – № 3.: Экономика.

45. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б., Соколов Я.В., Смирнова И.А. Теория бухгалтерского учета: Учебник для вузов / Пер. с англ.; Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. – М.: ЮНИТИ: Аудит, 1999. – 663 с.

46. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 136 с.

47. Несостоятельность и банкротство / Н. И. Гайдаенко, И. А. Нужнова, В. Ю. Одинцова и др. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при правительстве РФ, 1994. – 88 с.

48. О бухгалтерской отчетности организации: Постановление Министерства Финансов Республики Беларусь, 17 февраля 2004 г., № 16 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 8/10745.

49. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь, 18 декабря 1994 г., № 3321–XII / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2001. – № 2/449.

50. О внесении изменений и дополнений в Декреты Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 г. № 11 и от 16 ноября 2000 г. № 22: Декрет Президента Республики Беларусь, 17 декабря 2002 г., № 29 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2002. – № 1/5084.

51. О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности»: Закон Республики Беларусь, 25 июня 2001 г., № 42–3 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2001. – № 2/785.

52. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования: Положение, утверждено Декретом Президента Респ. Беларусь от 16.03.99 г. № 11 / Советская Белоруссия. – 2000. – 18, 21 ноября.

53. О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства): Указ Президента Республики Беларусь, 12 ноября 2003 г, № 508 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003. – № 1/5085.

54. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон, 26 октября 2002 г., № 127–ФЗ.

55. О нормативном регулировании понятия «чистые активы»: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 22 ноября 1999 г., № 1825 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 1999. – № 5/2092.

56. Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности: Постановление Министерства Финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, 14 мая 2004 г., № 81/128/65 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 8/11057.

57. Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов юридических лиц, кроме банков: Приказ Министерства финансов РБ, 20 января 2000 г., № 24 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2000. – № 8/2779.

58. Об утверждении Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь, Министерства статистики Республики Беларусь, 27 апреля 2000 г., № 46/76/1850/20 // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 2000. – № 19. – С. 41–63.

59. Об утверждении Правил по проведению экспертизы финансового состояния и платежеспособности организации, находящейся в процедуре экономической несостоятельности (банкротства), и Правил по проведению экспертизы плана санации организации, находящейся в процедуре экономической несостоятельности (банкротства): Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, 27 февраля 2004 г., № 57 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 8/10682.

60. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь, 18 июля 2000 г., № 423-3.– Мн.: Амалфея, 2001. – 208 с.

61. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. д.ф.н. проф. Н.Ю. Шведовой. – М.: Русский язык, 1984. – 797с.

62. Орлова Е.В. Как правильно провести инвентаризацию. – М.: Налоговый вестник, 2000. – 240 с.
63. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные Министерством экономики Республики Беларусь 26.01.98 г., № 19-12/397
64. Оценка финансового состояния предприятия / И.А.Михайлова-Санюта, Л.А. Ковалев, О.Л.Шулейко; Под ред. А.П. Морозовой. – Мн.: Навука і тэхніка, 1994. – 199с. (с.160).
65. Палий В.Ф. Комментарий к международным стандартам финансовой отчетности. – М.: Аскери, 1999. – 352 с.
66. Панков Д.А. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах: Учебное пособие. – Мн., Экоперспектива, 1998. – 240 с.
67. Папковская П.Я. Курс теории бухгалтерского учета: Учебное пособие. – Мн.: Информпресс, 2000.
68. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика. – 2001. - с. 149.
69. Пупко Г.М. Аудит и ревизия: Учебное пособие. – Мн.: Интерпрессервис; Мисанта, 2003. – 429 с.
70. Радиевский М.В. Бизнес-план. Техничко-экономическое планирование и обоснование финансовой стратегии предприятия: Методика и практика рек. – Минск: Белпринт, 2000.
71. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
72. Ричард Томас. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности / Пер. с англ. – М.: Дело и Серчис, 1999. – 432 с.
73. Робертсон Дж. Аудит / Перев. с англ. – М.: КРМГ, Контакт, 1993.
74. Рожнова О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие для вузов. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.
75. Русак Н.А., Стражев В.И., Мигун О.Ф. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Вышэйшая школа, 1999. – 398 с.
76. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн: Новое знание, 2000. – 688 с.
77. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты. – М.: Новое знание, 2003. – 160 с.
78. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. – М.: Дело, 2000.
79. Сно К.К. Управленческая экономика / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.
80. Скоун Т. Управленческий учет: Пер. с англ. / Под ред. Н.Д.Эриашвили. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 132 с.
81. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.

82. Словарь—справочник по современной экономике: На шести языках / М.В. Мишкевич, Л.И. Василевская, В.Н. Ермаков, М.И. Плотницкий; Под общей ред. М.И. Плотницкого, М.В. Мишкевича. – Мн.: Выш. школа, 1996. – 364 с.
83. Соколов В.Я. Классификация ошибок в аудите // Бухгалтерский учет. – 1998. – №3. – С. 5–9.
84. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие для экономических специальностей вузов. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
85. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 495 с.
86. Степанов В.В. Несостоятельность (банкротство) в России, Франции, Англии, Германии. – М., 1999. – 13 с.
87. Стоянова Е. С. Быкова Е.В. Бланк И.А. Управление оборотным капиталом: Учебно-практическое пособие; Под ред. Е.С.Стояновой; Ин-т финансового менеджмента. – М.: Перспектива, 1998. –128 с.
88. Стрекалов О.Б., Зарипов Э.Р. Кризисы в организации и управление проектами: Учебное пособие. – Казань: Казан. гос. технол. ун-т, 1997. – 160 с.
89. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник / В.В. Осмоловский, Л.И. Кравченко, Н.А. Русак и др.; Под общ. ред. В.В. Осмоловского. – Мн: Новое знание, 2001. – 318 с.
90. Управление затратами на предприятии: Учебник / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев и др.; Под. ред. Г. А. Краюхина. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 277с.
91. Учет и финансовый анализ: Инструменты эффективного управления / Д.А.Панков, К.А. Шиманский, Т.Вержбицки и др.; Под ред. Д.А. Панкова. – Мн.: Тэхналогія; Издательство БГЭУ, 1997.
92. Федорова Г.В. Финансовый анализ предприятия при угрозе банкротства: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2003. – 272 с.
93. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
94. Хил Лафуенте А.М. Финансовый анализ в условиях неопределенности / Пер. с исп.; Под ред. Е.И. Велесько, В.В. Краснопрошина, Н.А. Лепешинского. – Мн.: Тэхналогія, 1998. – 150 с.
95. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 496 с.
96. Ченг Ф.Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.
97. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и баланс / Пер. с нем. С.И. Цедербаума. – М.: Экономическая жизнь, 1925.
98. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 333 с.
99. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000.

100. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учебное пособие для претендентов на получение квалификации аттестата аудитора и профессионального бухгалтера, а также для экономических специальностей вузов. - М.: Инфра-М, 1999. – 342 с.

101. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000.

102. Шим Д., Сигел Д. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ. – М.: ФИЛИНЪ, 1996.

103. Экономическая энциклопедия / Научно-редакционный совет издательства «Экономика»; Институт экономики РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.

104. Экономический глоссарий / А.Н. Тур и др.; Под ред. д.э.н. В.Н. Шимова. – Мн.: ЗАО «Белбизнеспресс», 1998. – 264 с.

105. Энциклопедия общего аудита. Законодательная и нормативная база, практика, рекомендации и методика осуществления: В 2 т. / Коллектив авторов. – М.: Международная школа управления "Интенсив" РАГС, ДИС, 1999.

106. Harald Hess, Dietrich Fechner. Sanierungshandbuch. Neuwied. Luchterhand, 1991. – 458 s.

107. Wagenhofer, A. Unternehmenssanierung, Handwuerterbuch der Betriebswirtschaft, Poeschel-Verlag: Stuttgart, 1993. – 439 s.

# РАЗДЕЛ 2 РЕОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ

**Глава 3.** Методика оценки инвестиционной привлекательности объекта санации

**Глава 4.** Методы санации предприятий в условиях ограниченности инвестиций

**Глава 5.** Теоретические и методические основы бюджетирования в деятельности предприятия

**Глава 6.** Методика гибкого бюджетирования

**Глава 7.** Методика санационных преобразований

**Глава 8.** Реорганизация сельскохозяйственных предприятий в процессе санации

**Литература к разделу 2**

## **ГЛАВА 3 МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТА САНАЦИИ**

**3.1. Инвестиционная ёмкость санируемого предприятия**

**3.2. Факторы инвестиционной привлекательности в условиях санации**

**3.3. Рейтинговая система оценки инвестиционной привлекательности санируемой организации**

### 3.1. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЕМКОСТЬ САНИРУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.1.1. ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЕМКОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТА САНАЦИИ

При проведении процедуры санации особой проблемой является поиск финансовых средств на восстановление предприятия. Возможны несколько путей финансирования: бюджетные средства (государственное целевое финансирование, субсидии и дотации), собственные средства предприятия (полученные от хозяйственной деятельности, продажи части имущества должника или иным способом), привлечение внешних инвестиций.

Санация – система мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия, реализуемых с помощью сторонних юридических или физических лиц и направленных на предотвращение признания предприятия-должника банкротом и его ликвидации.

Данные мероприятия предусматривают, в соответствии с Законом РБ «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», следующие меры: переход права собственности, изменение договорных и иных обязательств, реорганизацию, реструктуризацию или оказание финансовой поддержки должнику, урегулирование взаимоотношений должника и кредиторов [20].

Применительно к каждой отдельной организации возможна реализация некоторых из указанных мероприятий, а также их сочетание.

Одной их форм финансирования является кредит. Для находящегося в стадии санации предприятия имеется законодательная возможность получения кредита, но он увеличивает и без того большую задолженность организации, требует уплаты процентов и возврата в определенный срок.

Поэтому предпочтительными вариантами остаются получение государственной поддержки и поиск инвестора.

Государственные субсидии и дотации осуществляются при наличии веских оснований: спасение градообразующей организации, сохранение рабочих мест, поддержка уникального предприятия, охрана окружающей среды и других. Поддержкой со стороны государства может являться также предоставление льгот при уплате некоторых видов налогов, покупка государством акций организации, формирование за счет бюджета внешней инфраструктуры в регионе (дороги, порты, железнодорожные пути, газификация). В данном случае также имеются некоторые отрицательные моменты: их сложно включить в расчет проекта санации, поскольку, в основном, нет возможности предвидеть их получение.

Реальный выход из кризисного состояния – инвестиции различных форм и видов. В условиях Республики Беларусь возможно сотрудничество с иностранными и отечественными инвесторами, а также использование внутренних инвестиций предприятия. В структуре инвестиций иностранный капитал имеет достаточно низкий удельный вес, но в последние годы наметилась тенденция к его увеличению. Приток иностранного капитала замедляется вследствие недостаточной инвестиционной привлекательности государства. Так, структура инвестиций за счет иностранного капитала, бюджета и прочих источников представ-

лена на рис. 3.1. Из него видно, что иностранные инвестиции занимают незначительную часть в структуре инвестиций в экономику РБ, однако, следует отметить, что сегодня предпринимаются определенные меры по привлечению зарубежных инвестиций на различных уровнях.

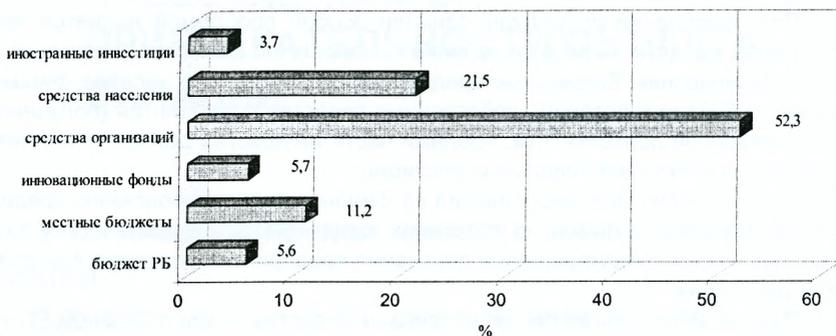


Рис. 3.1. Структура инвестиций в основной капитал в январе-феврале 2004 г. [21]

В условиях Республики Беларусь возможно сотрудничество с иностранными и отечественными инвесторами, а также использование внутренних инвестиций предприятия, под которыми понимается возможность самого предприятия рассчитаться с кредиторами, реализуя часть своих активов, а также рационализация производственного процесса, снижение издержек и прочие пути высвобождения оборотных средств.

В структуре инвестиций по объектам вложения различных форм собственности иностранный капитал имеет достаточно низкий удельный вес (рис. 3.2). Размер иностранных инвестиций в основной капитал за январь-февраль 2004 года составляет 1% от общего объема инвестируемых средств в основной капитал (табл.3.1), причем, наблюдается тенденция к росту иностранных вложений (в 2001 г. они составляли 0,6%) [21].

Предприятиям, находящимся в стадии санации, сложнее рассчитывать на иностранные вложения, так как риск для инвестора может стать определяющей причиной отказа от сотрудничества. Тенденции отечественной экономики в части привлечения иностранных инвестиций изучены рядом специалистов в трудах, посвященных анализу инвестиций в Республике Беларусь и инвестиционному климату страны. Инвестиционная привлекательность экономики РБ оценивается невысоко, в связи с чем вероятность привлечения иностранных инвестиций в санлируемый объект расценивается как более низкая, чем отечественных.

Таблица 3.1

**Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности в Республике Беларусь**

Инвестиции в основной капитал	Январь-февраль 2004г. (в текущих ценах), млрд.руб.	Январь- февраль 2004г в % к январю-февралю 2003г.	Январь- февраль 2004г. в % к итогу
Всего, в т. ч.	778,5	131,5	100
государственная собственность	392	136,3	50,4
частная собствен- ность	378,6	125,5	48,6
иностранная собст- венность	7,9	224,9	1

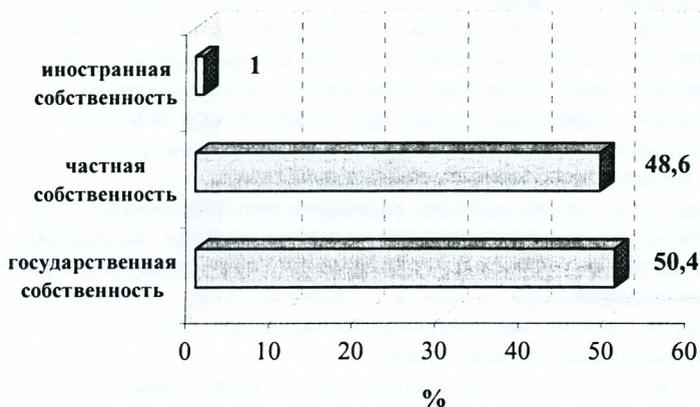


Рис. 3.2. Инвестиции в основной капитал по формам собственности в январе-феврале 2004 г. [21]

Для оценки благоприятных и негативных аспектов финансирования, целесообразности и приемлемости инвестиционных вложений в экономику страны или предприятие, используется категория «инвестиционная привлекательность».

В экономической литературе не выработан единый подход к определению сущности понятия «инвестиционная привлекательность» и его взаимосвязи с процессом санации предприятия.

Традиционно понятие инвестиционная привлекательность означает нали-

чие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Существуют также трактовки инвестиционной привлекательности как обобщающей характеристики преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора [8]. При этом в подавляющем большинстве случаев категория «инвестиционная привлекательность» применена к успешным, рентабельным предприятиям, вложение инвестиций в которые направлено на увеличение прибыли. С этой точки зрения кризисные предприятия находятся в заметно худшей ситуации, их инвестиционная привлекательность заведомо низкая, что обусловлено самим фактом установления кризиса, поэтому «классические» подходы к формированию и оценке инвестиционной привлекательности потенциальных объектов санации требуют некоторых усовершенствований, что и является одной из задач работы.

Российские экономисты имеют следующие позиции. М.Н. Крейнина отмечает, что «инвестиционная привлекательность зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние... Однако, если сузить проблему, инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов». Ученые–экономисты Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И.В. делают вывод о том, что «инвестиционная привлекательность – экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции» [2].

Формулировка и осмысление категории «инвестиционная привлекательность» применительно к предприятиям на стадии санации необходимы для разработки методов и методик санации предприятий с привлечением ограниченных финансовых ресурсов.

В рамках санации мы предлагаем следующую формулировку категории «инвестиционная привлекательность»:

**Инвестиционная привлекательность объекта санации – совокупность объективных и субъективных положительных и отрицательных характеристик, определяющих целесообразность вложения капитала в данное предприятие.**

При этом активность собственников предприятия в части поиска инвесторов обуславливается его характеристикой, показывающей целесообразность и возможность инвестирования в кризисное предприятие, которое предлагается назвать инвестиционной емкостью.

*Инвестиционная емкость санлируемого предприятия характеризует способность организации эффективно освоить инвестиции. Данный критерий может быть выражен качественными и количественными показателями:*

- возможность участия санлируемой организации в качестве объекта инвестиций;
- применимость различных форм финансирования;

- наличие вариантов преобразования организации;
- сумма вложений, обеспечивающая доходность (прибыльность) инвестиций при полноте финансирования санационных мероприятий.

В ходе проведения подготовки к процедуре санации наряду с оценкой финансового состояния предприятия необходима экспертиза технического состояния производственного оборудования, площадей, машин и механизмов и других активов с целью определения возможности участия предприятия в качестве объекта инвестиций.

В результате могут быть получены два варианта.

*В первом* случае наблюдается высокая степень изношенности фондов, но сохраняется возможность ремонта оборудования, восстановления зданий, наладки технологических линий. Восстановление функционирования предприятия возможно при осуществлении финансовых и (или) капитальных вложений.

*Во втором* варианте, если законодательно не оговаривается необходимость сохранения вида производственной деятельности санлируемого предприятия либо его зданий и сооружений (например, градообразующей организации или зданий, представляющих собой архитектурную ценность), возможно полное изменение структуры организации вплоть до ликвидации всех производственных мощностей. У инвестора может быть косвенный интерес к предприятию: природные ресурсы, находящиеся в собственности организации (лес, глина, мел), настоящее или перспективное местонахождение предприятия (в ближайшее время оно окажется в центре путей сообщения, в зоне повышенного спроса на производимую продукцию). Ценность для потенциального инвестора могут иметь земельные угодья, наличие сырьевых ресурсов в данной местности, благоприятная налоговая зона (СЭЗ), достаточное количество трудовых ресурсов для открытия нового предприятия. Эти и другие факторы определяют возможность участия санлируемого предприятия в качестве объекта инвестиций.

В случае, когда объектом санации является градообразующее предприятие второй вариант, как правило, не рассматривается, так как возможность полной ликвидации градообразующего предприятия в большинстве случаев ограничена целым рядом социальных факторов.

Если в досанационном периоде обоснованно не доказана необходимость ликвидации предприятия, то даже в результате продажи необходимо оговорить сохранение рабочих мест и в некоторых случаях – вида деятельности предприятия.

### 3.1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФОРМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРЕДПРИЯТИЕ НА СТАДИИ САНАЦИИ

Важной задачей при работе с инвестором является выбор формы осуществления вложений. Учитывая возможности и требования инвестора, законодательные возможности, потребности объекта инвестирования, разрабатываются приемлемые для обеих сторон формы инвестирования (приобретение ценных бумаг, совместная деятельность, приобретение части организации, вложения путем покупки патентов, лицензий, ноу-хау, оплаты переподготовки персонала и

другие).

Рассмотрим две основные группы инвестиций: реальные и портфельные (финансовые) – рис. 3.3 [4].

К реальным инвестициям относятся: приобретение целостных имущественных комплексов, новое строительство, реконструкция, модернизация, обновление отдельных видов оборудования, инновационное инвестирование в нематериальные активы, инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов [13,16 ,4].

Приобретение инвестором всего предприятия или одного из заводов ПРУП «Горынский КСМ» в качестве целостного имущественного комплекса возможно, если это предусмотрено проектом санации и не противоречит законодательству.

Новое строительство на территории предприятия может быть осуществлено, но требует внешних инвестиций. Предприятие имеет ряд производственных площадей, нуждающихся в проведении ремонтных работ, что делает возведение новых зданий нецелесообразным. Использование имеющихся площадей позволяет направить высвобожденные финансовые ресурсы на пополнение оборотных средств.

Реконструкция и модернизация применяется в целях существенного преобразования всего производственного процесса на основе современных научно-технических достижений (внедрение ресурсосберегающих технологий, обновление машин, механизмов, оборудования).

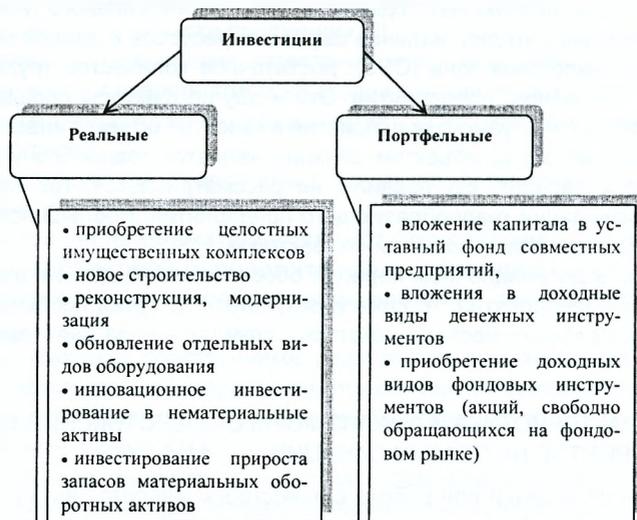


Рис. 3.3. Классификация инвестиций

Анализируемое предприятие нуждается в масштабной реконструкции и модернизации, которые могут быть выполнены как путем использования внутренних инвестиций, так и внешним инвестором.

Предприятие имеет оборудование с различной степенью износа по структурным единицам. Приемлемой формой инвестирования может стать **обновление отдельных видов оборудования**, не меняющее общей схемы осуществления технологического процесса.

**Инновационное инвестирование в нематериальные активы** осуществляются в двух основных формах: а) путем приобретения готовой научно-технической продукции и других прав (приобретение патентов на научные открытия, изобретения, промышленные образцы и товарные знаки, приобретение ноу-хау и т.п.); б) путем разработки новой научно-технической продукции. Данный вид инвестирования на ПРУП «Горынский КСМ» возможен на стадии санации только в сочетании с каким-либо из вышеперечисленных либо с финансовыми вложениями.

**Инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов** представляет собой операцию, направленную на расширение объема используемых операционных оборотных активов предприятия. Необходимость использования данной формы инвестирования на ПРУП «Горынский КСМ» возникнет в случае расширения производственного потенциала, выпуска дополнительного объема продукции.

**Финансовое инвестирование** осуществляется предприятием в следующих основных формах: вложение капитала в уставный фонд совместных предприятий, в доходные виды денежных инструментов (использование временно свободных денежных активов предприятия в краткосрочном периоде), в доходные виды фондовых инструментов (приобретение акций, свободно обращающихся на фондовом рынке) [13,16,4].

ПРУП «Горынский КСМ» находится в стадии санации, следовательно, не может выпускать доходные ценные бумаги. При осуществлении преобразования организации в акционерное общество с участием инвестора акции АО могут стать по окончании периода санации доходными ценными бумагами и иметь стабильный спрос на рынке ценных бумаг.

### 3.1.3. ВАРИАНТЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ – ОБЪЕКТА САНАЦИИ ПРИ НАЛИЧИИ ИНВЕСТОРА

Реорганизация юридического лица (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами (статья 53 ГК [18]). В случае банкротства реорганизация проводится в соответствии с планом санации, организацию представляет назначенный судом внешний управляющий [20,43].

При реализации инвестиционных программ, инвесторам могут быть предложены несколько вариантов по преобразованию имущественного комплекса предприятия-должника, направленные на достижение следующих целей:

1. Сохранение действующих рабочих мест на предприятии в целом и создание условий для увеличения количества рабочих мест в процессе реализации инвестиционных программ.

2. Восстановление платежеспособности предприятия на основе производственной деятельности и безусловном выполнении текущих платежей перед работниками, бюджетом и кредиторами.

3. Погашение просроченной кредиторской задолженности на основе полученной прибыли от производственной деятельности и от реализации излишнего имущества.

В рамках действующего производственного комплекса ПРУП «Горынский КСМ» реализация указанных целей невозможна. Это подтверждают результаты судебной экспертизы и статистические данные развития предприятий отрасли.

Реализация проекта санации предусматривает решение в рамках действующего законодательного поля Республики Беларусь двух основных задач:

- создание условий для использования имеющихся производственных и сырьевых ресурсов по прямому назначению в регионе нахождения;
- приостановление вымывания государственного капитала и восстановление доходности активов.

Организационно и технологически на базе комплекса ПРУП «Горынский КСМ» может быть создано несколько производственных предприятий. Основные варианты участия (партнеров) инвесторов (одного или нескольких) – рис.3.4-3-7.

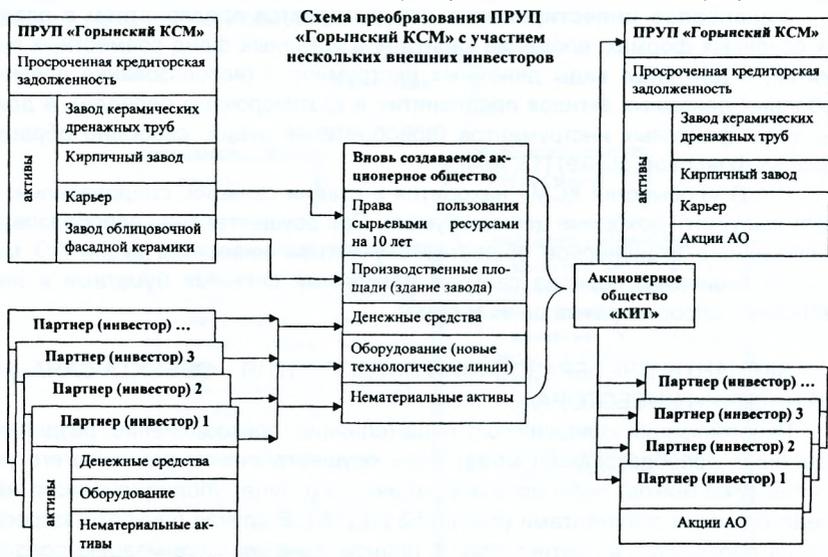


Рис.3.4. Схема преобразования предприятия с участием нескольких инвесторов

### Вариант 1

ПРУП «Горынский КСМ» совместно с партнером (инвестором) учреждает закрытое или открытое акционерное общество. В оплату акций вносятся:

- ПРУП «Горынский КСМ» – производственные площади, здания, сооружения непосредственно;
- ПРУП «Горынский КСМ»–права пользования сырьевыми ресурсами на срок 10 лет в объемах, необходимых для обеспечения выпуска продукции;
- Партнер (инвестор) – оборудование, денежные средства, нематериальные активы (Рис.3.5).

Право собственности на государственное имущество, вносимое в оплату акций, переходит к вновь созданному акционерному обществу. В хозяйственном ведении ПРУП «Горынский КСМ» остаются акции, являющиеся эквивалентом указанного имущества. Данные акции выступают обеспечением возврата просроченной кредиторской задолженности, погашение которой отложено решением хозяйственного суда.

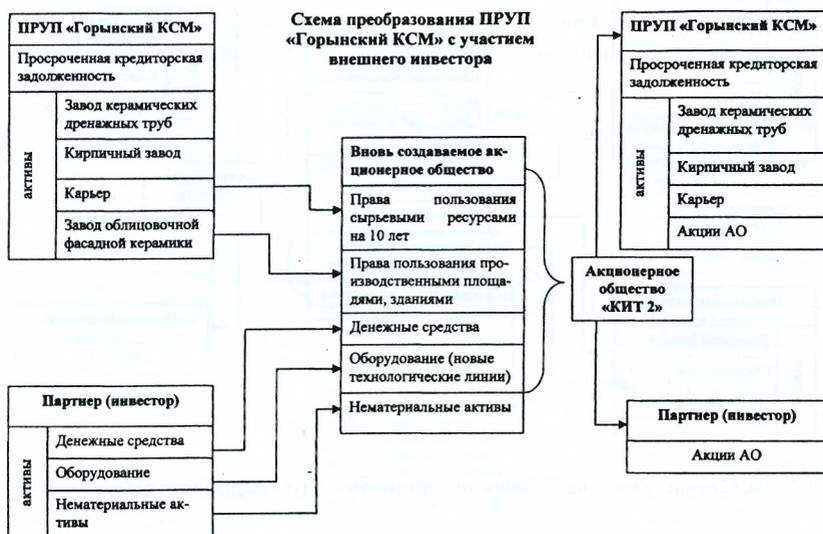


Рис. 3.5. Схема преобразования предприятия с участием внешнего инвестора

Для реализации указанного варианта необходимо согласие комитета кредиторов и предприятия-должника. Предприятие выполняет при этом функции холдинга. Просроченная кредиторская задолженность остается на балансе ПРУП «Горынский КСМ», в балансе вновь создаваемого акционерного общества она не отражается.

Данный вариант является наиболее предпочтительным для инвестора, так как внесенное ПРУП «Горынский КСМ» в оплату акций имущество не может

быть отозвано из акционерного общества обратно. ПРУП «Горынский КСМ» сможет только продать принадлежащие ему акции в установленном порядке и вырученные средства направить на погашение просроченной кредиторской задолженности.

### Вариант 2

ПРУП «Горынский КСМ» совместно с партнером (инвестором) учреждает закрытое или открытое акционерное общество. В оплату акций вносятся:

- ПРУП «Горынский КСМ» – права пользования производственными площадями, зданиями на определенный срок (как правило, не более 10 лет);
- ПРУП «Горынский КСМ» – права пользования сырьевыми ресурсами на срок 10 лет в объемах, необходимых для обеспечения выпуска продукции;

Партнер (инвестор) – денежные средства, оборудование, нематериальные активы (рис.3.6).

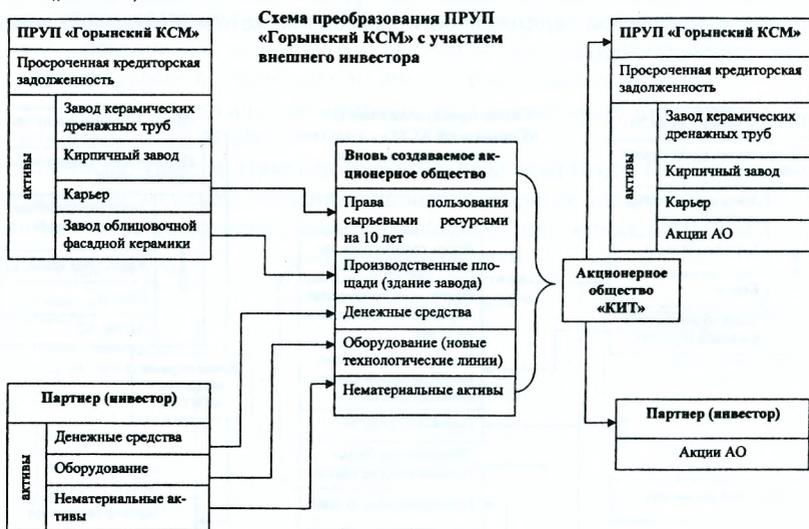


Рис.3.6. Схема преобразования предприятия с отчуждением собственности

Право собственности на государственное имущество в данном случае не переходит к вновь созданному акционерному обществу. Оно получает только право пользования площадями, тогда как ПРУП «Горынский КСМ» приобретает акции, являющиеся эквивалентом переданного права пользования.

Для реализации этой схемы не требуется согласия собственника. Данная схема менее надежна для инвестора, нежели первая, так как при ее реализации не обеспечивается переход права собственности. Она в большей степени охраняет интересы собственника – государства, так как на этапе государственной регистрации акционерное общество может потребовать введения некоторых дополнительных условий в свои учредительные документы в части использования

недвижимости. Просроченная кредиторская задолженность остается на балансе ПРУП «Горынский КСМ», в балансе вновь создаваемого общества она не отражается. В рамках санации данный вариант включает дополнительные ограничения. Главным из них является срок предоставления прав пользования производственными площадями и зданиями, не превышающий продолжительности санации (до 10 лет). По ПРУП «Горынский КСМ» срок санации составляет 30 месяцев, на непродолжительный срок нецелесообразно вводить новые единицы оборудования. Договор должен составляться на срок приближенный периоду эксплуатации оборудования (от 7 лет и более).

### Вариант 3

ПРУП «Горынский КСМ» совместно с партнером (инвестором) учреждает общество с ограниченной ответственностью. В качестве взносов в уставный капитал вносятся:

- ПРУП «Горынский КСМ» – производственные площади, здания, сооружения непосредственно;
- ПРУП «Горынский КСМ» – права пользования сырьевыми ресурсами на срок 10 лет в объемах, необходимых для обеспечения выпуска продукции;
- Партнер (инвестор) – оборудование, денежные средства, нематериальные активы (рис.3.7).

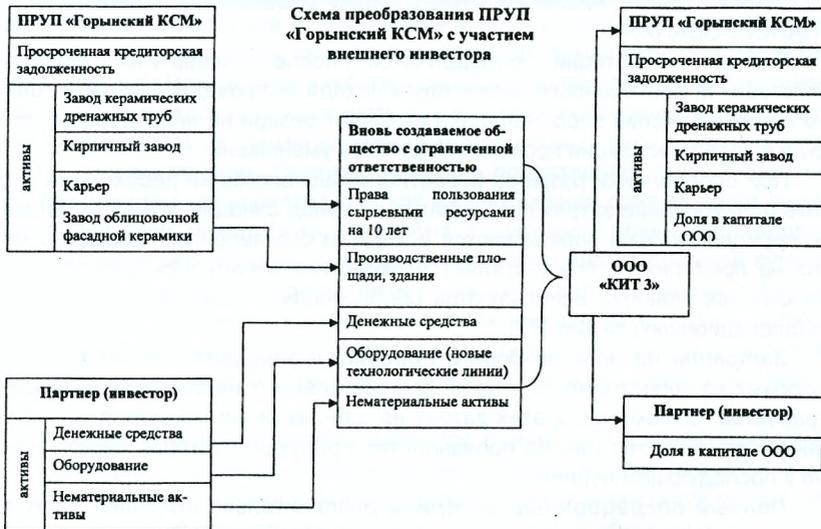


Рис.3.7. Схема преобразования предприятия с учреждением ООО

Право собственности на государственное имущество, вносимое в оплату взносов в уставный капитал, переходит к вновь созданному обществу с ограниченной ответственностью. В хозяйственном ведении ПРУП «Горынский КСМ» остается доля в капитале, являющаяся эквивалентом внесенных активов. Про-

сроченная кредиторская задолженность остается на балансе ПРУП «Горынский КСМ», в балансе вновь создаваемого общества она не отражается.

Для реализации схемы требуется согласие комитета кредиторов.

Данная схема наиболее предпочтительна для ПРУП «Горынский КСМ», так как он при наличии веских причин может расторгнуть отношения с партнером (инвестором) и отозвать свой вклад в натуральной форме (площади, здание), предусмотрев такое право в учредительном договоре.

При выборе любой из трех схем неизменным остается сохранение карьера по добыче глины в собственности ПРУП «Горынский КСМ». В ходе реализации проекта санации планируется привлечение новых партнеров (инвесторов) с целью налаживания производства на заводе по производству кирпича и обеспечения рационального использования завода керамических дренажных труб (капитального ремонта, аренды или продажи).

Реализация приведенных вариантов возможна при наличии законодательных актов, предусматривающих подобные преобразования. Необходимо заметить, что относительно градообразующих организаций выбор вариантов несколько меньше, так как государство преследует не только коммерческие интересы, но и учитывает социальную сторону производимых изменений.

#### 3.1.4 ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА ИНВЕСТИЦИЙ И ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Размер инвестиций определяется после экспертизы финансово-хозяйственной деятельности организации исходя из проведенных расчетов. При этом сумма вложений первоначально включает резерв на непредвиденные расходы и в ходе реализации проекта может быть уменьшена.

При определении размера инвестиционных вложений необходимо осуществить планирование затрат предприятия в период санации. К началу санационного периода затраты определяются исходя из составленных бюджетов затрат (если на предприятии осуществляется бюджетирование). При расчете эффективности, как правило, используются обобщающие показатели производственных (операционных) затрат [12].

**Затраты на производство продукции** определяются как сумма всех относимых на себестоимость затрат, осуществленных на соответствующем этапе расчетов. Однако часть этих затрат на данном этапе относится на незавершенное производство или на производство продукции, которая будет реализована в последующем периоде.

**Полные операционные издержки** дополнительно включают налоги, относимые на финансовые результаты (кроме налога на прибыль), а также проценты по инвестиционным кредитам.

**Чистые операционные издержки** получают исключением из полных операционных издержек амортизации, налогов и процентов по всем видам кредитов. Этот показатель отражается непосредственно в таблицах денежных потоков (в составе оттока денежных средств).

**Себестоимость реализованной продукции** непосредственно в расчетах денежных потоков не отражается, но она нужна для определения прибыли от реализации и налога на прибыль.

Определив плановую величину затрат предприятия, необходимо произвести расчет имеющихся резервов на покрытие этих затрат. В первую очередь, определяется стоимость отчуждаемого имущества (если планируется продажа какой-либо части активов), затем оценивается остающаяся часть фондов, участвующая в производственном процессе и размер дебиторской задолженности с наибольшей вероятностью получения (если она имеется). Исключив из величины планируемых суммарных затрат сумму имеющихся на предприятии средств (или планируемых к получению), можно определить величину необходимых инвестиционных вложений.

В ряде случаев определенная таким образом сумма инвестиций не может быть привлечена по различным причинам либо может быть получена по частям в течение периода санации. Это должно быть предусмотрено планом санации. На предприятии «Горынский КСМ» план санации предусматривает поэтапное осуществление инвестиционных вложений, при этом делается расчет различных вариантов: как с внешними инвестициями, так и без них.

В большинстве литературных источников [6, 7, 11, 12, 27, 30], рассматривающих инвестиционную эффективность и параметры ее оценки, расчеты проводятся только при наличии определенной суммы инвестиций и определенных условий их вложения. Инвестор же делает выбор, принимать участие в таком проекте или нет. При оценке инвестиционной привлекательности санацируемого предприятия возникает необходимость расчета многочисленных вариантов вложения средств. Размер суммы вложений может варьировать в зависимости от варианта проекта санации. Особую сложность представляет оценка инвестиционной перспективы предприятия, так как на протяжении санационного периода сумма инвестиций может быть увеличена с приходом новых партнеров или уменьшена из-за ряда причин. Как влияет изменение инвестиционной суммы на результаты деятельности предприятия, измерить количественно достаточно сложно. Процесс расчета проходит в условиях неполноты исходной информации. В связи с этим необходима новая методика расчета, которая может вывести на необходимые результаты при наличии нескольких неизвестных величин (рис. 3.8).

В данном случае неизвестной является точная сумма инвестиций за весь период санации, неизвестен график внесения средств (или меняется в ходе реализации проекта), остается невыясненным влияние инвестиций на производственный процесс (направление затрат—на пополнение оборотных средств, покупку оборудования, погашение задолженности и пр.).

Определение инвестиционного эффекта в этих условиях затруднительно. То есть можно сделать расчет эффективности какой-либо предполагаемой суммы инвестиций, но он станет неактуальным при небольшом изменении условий реализации проекта. Следовательно, методика должна заключаться не в оценке заданной инвестиционной суммы, а в ее определении.



Рис 3.8. Структура источников инвестиций в предприятие на стадии санации

Методика расчета эффективной суммы инвестиций для санируемого предприятия позволит при помощи несложных математических действий рассчитать сумму при любой заданной мощности производства, а также достаточно быстро получить исковую сумму для различных вариантов внесения средств и для изменившегося количества партнеров.

Относительно выбора источников финансирования у санируемого предприятия существуют ограничения. Антикризисный управляющий как представитель организации может косвенно воздействовать на выбор инвестором санирующегося предприятия в качестве объекта вложения капитала. В данном случае происходит не «выбор источников финансирования» со стороны предприятия, а «выбор объекта вложения средств» со стороны партнера.

Структура источников инвестиций приведена на рисунке 3.8.

Повлиять на процесс привлечения капитала потенциального инвестора представители организации могут путем предложения сотрудничества наибольшему числу потенциальных инвесторов. Необходимо объективно и достоверно сформулировать инвестиционное предложение и распространить в печатных и электронных средствах информации.

Повысить инвестиционную привлекательность организации могут и дополнительные вложения собственника (газификация, подготовка кадров, проведение коммуникаций, заключение договоров поставки). Повышению привлекательности могут способствовать бюджетные средства района или республики, если имеется высокая заинтересованность органов власти в сохранении предприятия (градообразующая организация). В организациях с высокой степенью инвестиционной привлекательности может возникнуть конкурс среди потенциальных инвесторов, и антикризисный управляющий отдает предпочтение наиболее выгодному для предприятия варианту.

## **3.2. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ САНАЦИИ**

Оценка инвестиционной привлекательности санируемой организации состоит из следующих этапов:

- анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на привлекательность организации для потенциального инвестора;
- расчет социально и экономически эффективной суммы инвестиционных вложений.

### **3.2.1. ОЦЕНКА ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ САНИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Определяющие факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия можно разделить на две группы: внешние и внутренние (рис. 3.9).

Внешние факторы обусловлены местонахождением предприятия, обстановкой в регионе, экологической ситуацией, и не могут быть изменены по инициативе отдельного субъекта хозяйствования.

К внутренним факторам относится производственная, сбытовая, маркетинговая и иная деятельность организации, поддающаяся изменениям по решению руководства предприятия.

**Отрасль.** Общеизвестно, что конкурентоспособность продукции на рынке в немалой степени зависит от репутации соответствующей отрасли государства на мировом рынке. При наличии конкуренции, предприятию успешно работающей на рынке отрасли, отдается преимущество. Оно обеспечивается тем, что, как правило, само предприятие ассоциируется со всеми предприятиями страны, входящими в данную отрасль. Аналогичная система действует и для предприятий республики, входящими в отрасль, чья продукция не пользуется высокой репутацией. Рынок положительно не отреагирует на новый продукт от ранее неизвестного предприятия, даже если он высокого качества. Должен пройти некоторый период времени, в течение которого предприятие сможет доказать, что его продукция стабильного качества, конкурентоспособна, отвечает экологическим требованиям.

**Местонахождение.** В условиях РБ этот фактор может оказать решающее значение в инвестиционной привлекательности предприятия. При анализе инвестиционной привлекательности ПРУП «Горынский КСМ» важную роль играет расположение в районе предприятия необходимых сырьевых ресурсов (карьеры по добыче глины), наличие трудового потенциала, железнодорожного подъезда, транспортных коммуникаций.

**Экология.** В Республике Беларусь экологическая обстановка осложнена повышенным радиационным фоном. По сравнению с другими факторами (загрязнение атмосферы, эрозия почвы) уровень радиации волнует как жителей республики, так и иностранных субъектов. Естественно, что эта проблема вызывает беспокойство у потенциальных инвесторов, готовящихся организовывать производственную деятельность в регионе с возможным радиационным заражением. На решение инвестора может повлиять и вид продукции, которую он собирается производить. Когда выпускаемыми изделиями являются строительные материалы, как в случае с ПРУП «Горынский КСМ», нет причин считать невозможным производство из-за экологического фактора, так как продукция является экологически чистой.

С зарубежными инвесторами может возникнуть еще одна проблема. Они могут в принципе не пожелать иметь дела в стране с повышенным уровнем радиации. И здесь не помогут никакие научные доводы, доказательства и аргументы. Если препятствует психологический фактор, то бессмысленно предложение повышенной прибыли, различных благ и льгот. Инвестиционный проект будет отклонен.

**Инфляция.** Очень серьезное «заболевание» в экономике. Если в стране была или существует инфляция (тем более гиперинфляция), то даже после ее преодоления придется еще определенный период быть страной с инфляцион-

ным риском. Для инвестора вложение средств в рискованной зоне может вызвать негативные последствия. Этот фактор напрямую связан с действующей законодательной базой. Если в государстве нет адекватной реакции на инфляцию, то разработчикам инвестиционного предложения придется заложить максимально возможный уровень инфляции в свои расчеты. Это может существенно повысить размер необходимых инвестиций и, в конечном счете, сделать предприятие непривлекательным для инвесторов.

Другая ситуация, когда инвестором выступает внутригосударственный субъект. Ему известна инфляционная обстановка в стране, и, при наличии опыта работы, он сможет обезопасить свои финансы, а в ряде случаев даже получить дополнительный доход.

При определении влияния темпов инфляции на эффективность инвестиционного проекта необходимо учитывать три варианта: постоянные цены, «нормальная» инфляция, максимальная инфляция.

**Законодательная база.** Законодательство может прямо или косвенно влиять на инвестиционный процесс. Принятые законодательные акты, направленные на привлечение инвестиций, могут существовать параллельно с нормативными документами, ограничивающими инвестиционную деятельность. Инвестору будут созданы такие условия (жесткая и нестабильная налоговая база, ограничения форм собственности, валютные ограничения, таможенные барьеры и др.), при которых он даже при наличии экономического интереса не сможет осуществить вложения.

**Конкуренция.** Данный фактор относится частично и к внутренним, поскольку от предприятия не зависит, какое число конкурентов у него есть либо возникнет. Но оно в силах по многим параметрам воздействовать на конкурентов и даже избавиться от них, осуществляя определенные шаги (перепрофилирование производства, поиск уникального товара, снижение себестоимости продукции и другие). Со стороны государства методом, стимулирующим повышение конкурентоспособности производимой продукции отечественными предприятиями, является принятие антимонопольного законодательства. При проведении санации существует риск возникновения нового конкурента, сформированного за счет выделения отдельного подразделения в качестве обособленной хозяйствующей единицы. Данное преобразование возможно путем проведения реорганизации согласно плану санации.

**Потребители.** При создании нового производства необходимо тщательно изучить спрос на продукцию и определить возможных потребителей. При санации предприятия, если не добавляется новый производимый продукт, сведения о спросе на продукцию, как правило, имеются. Однако следует изучить новинки рынка, появившихся конкурентов, уточнить наличие спроса. Важную роль для предприятия имеют заключенные договоры поставки, налаженные каналы сбыта в различные государства. Своевременное извещение потребителей о наращивании объемов производства в результате санации поможет собрать сведения о будущем сбыте или позволит использовать время до выпуска большего количества продукции для поиска новых партнеров по сбыту.

### Факторы инвестиционной привлекательности объекта санации



Рис.3.9. Факторы инвестиционной привлекательности объекта санации

**Криминогенная обстановка в регионе.** Официальных сведений по этому вопросу для инвестора недостаточно. Однако, предприняв шаги по организации деятельности в определенном регионе, инвестор обязательно попытается получить неофициальную информацию о степени безопасности бизнеса, о мерах защиты от рисков, о состоянии правоохранительной системы государства.

**Состояние финансово-денежной системы.** Определяющими позициями здесь являются: конвертируемость национальной денежной единицы, квоты вывоза и ввоза иностранной валюты, размеры валютных отчислений, особенности содержания валютного счета, удобство и простота работы с кредитными учреждениями, безопасность хранения свободных денежных средств предприятия, наличие финансовых рисков в государстве.

#### 3.2.2. АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ ПАРАМЕТРОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

**Отношения с органами власти.** Инвестору следует выяснить, какие отношения сложились с местной властью у заемщика. Будет ли власть содействовать успеху проекта или возводить препятствия на пути его реализации. Благоприятной для инвестора является ситуация, в которой органы власти

заинтересованы в сохранении saniруемого предприятия, следовательно, способствуют привлечению инвестиций и повышению инвестиционной привлекательности организации.

**Владельцы.** В зависимости от характера владения должна строиться система управления предприятием. Важным аспектом является также репутация владельцев в обществе и на рынке. Негативная информация может оказать плохое влияние на успех реализации проекта. ПРУП «Горынский КСМ» находится в государственной собственности. Но с приходом инвестора форма собственности может измениться.

Акционирование предприятия сделает возможным разделение собственности на объект между некоторым числом владельцев. Владение акциями дает инвестору большую возможность контролировать текущую деятельность организации, участвовать в принятии стратегических решений и, следовательно, обеспечить возврат своих средств через дивиденды. В худшем случае инвестор сможет минимизировать свои потери путем своевременного отстранения от участия в проекте.

**Производственный потенциал.** Состояние производственного потенциала предприятия оказывает прямое влияние на его инвестиционную кредитоспособность, что практически не учитывается инвесторами и кредиторами. Чаще принято оценивать финансовое состояние или говорить об имеющемся капитале предприятия и эффективности управления им.

Следует принимать во внимание, что на самом деле капитал работает лишь после перехода в производственную форму, становясь структурой производственного потенциала. Таким образом, капитал превращается в основные фонды, оборотные средства и нематериальные активы. Можно получить количественную оценку величины капитала в денежной форме, содержащуюся в перечисленных выше составляющих производственного потенциала для любого предприятия. Но есть и другая часть, которую выразить в денежной форме невозможно. В эту часть производственного потенциала входят: кадровая составляющая, уровень организации труда и уровень организации производства. Но данная часть не поддается строгой количественной оценке. Без нее производственного потенциала предприятия практически не существует, поскольку основные фонды и нематериальные активы сами по себе работать не могут.

Для анализа данного фактора на ПРУП требуется получить достоверную информацию, «из первых рук», то есть осуществить непосредственный контакт с работниками, руководителями цехов, отделов. Важно изучить работу предприятия в «докризисный» период, уровень сотрудничества различных звеньев производственной структуры, а также отношения с клиентами и конкурентами.

**Финансовое состояние.** Инвестору необходимо принять во внимание, что значение финансовых коэффициентов в досанационный период не достигает нормативного уровня. Поэтому для него первостепенную роль играет динамика финансовых коэффициентов и, в особенности, факторы, повлекшие за собой уменьшение их значения. По этим данным инвестор сможет сделать вывод, помогут ли инвестиции изменить финансовое состояние данного объекта.

Однако отличная оценка финансового состояния при предоставлении долгосрочных инвестиций служит основанием для последующего изучения инвестором всех остальных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия.

Повлиять на решение инвестора может и принятие моратория на выплату долгов при начале санации организации, что улучшает финансовое состояние в краткосрочном периоде.

**Инвестиционная программа.** Потенциальному инвестору важно ознакомиться с документами не только на финансируемый им инвестиционный проект, но и на всю совокупность инвестиционных проектов предприятия. Анализ подобной программы в каждой конкретной ситуации следует выполнять с учетом реально существующих условий и интересов сторон возможной кредитной сделки.

Таким образом, при принятии решения о вложении средств нужно оценить не только текущее финансовое состояние предприятия, но анализировать всю инвестиционную программу по всей совокупности проектов.

**Менеджмент.** При анализе менеджмента изучается макроуровень управления предприятием от качества разработки документов, связанных с управлением и наличием стратегического менеджмента, до того, насколько совершенна система налогового планирования предприятия.

При заключении финансовых договоров инвесторы должны закрепить за собой право ознакомиться со всей необходимой информацией, относящейся к любому из реализуемых предприятием проектов. Возможно инвесторы и кредиторы других проектов будут возражать против этого, ссылаясь на коммерческие интересы и тайны. Этот вопрос при грамотном подходе вполне поддается урегулированию.

При принятии решения о вложении средств в санируемое предприятие, инвестор в обязательном порядке знакомится с управленческой структурой и с антикризисным управляющим. Для достижения сбалансированности работы и бесперебойности выпуска и сбыта инвестор и антикризисный управляющий должны прийти к согласованности действий.

**Налоговая система.** Данный фактор имеет существенное значение для инвестора, поскольку может послужить одной из возможностей экономии средств. Изучив систему налогообложения предприятия и оценив систему льгот, инвестор делает выводы о целесообразности возможного сокращения персонала предприятия или о переориентации основного вида деятельности (например, переход на выпуск продукции с налоговыми льготами).

Решением Столинского районного исполнительного комитета от 23.08.2002. ПРУП «Горынский КСМ» освобождено с 01.07.02. по 31.12.2002. от уплаты следующих налогов в районный бюджет:

- налог на недвижимость,
- экологический налог,
- налог на землю, воду, глину (в части местных налогов).

Срок освобождения предприятия от данных налогов совпадает с начальным периодом санации, что повышает привлекательность объекта для инвестора. На начальном этапе санации вводится новое оборудование, осуществляются затраты на его освоение, наладку. Высокого размера остается кредиторская задолженность, поэтому на этом этапе налоговые льготы для предприятия достаточно своевременны.

### 3.3. РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ САНИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Изучение категории инвестиционной привлекательности предприятия, проходящего стадию санации, позволило сформулировать основные критерии возможности притока финансовых средств на санируемый объект.

Одним из важнейших количественных критериев привлекательности является степень обоснованности целесообразности и эффективности санационных процедур. На повышение инвестиционной безопасности сотрудничества с санируемым предприятием направлена методика сравнительной рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности объекта санации.

Рейтинговая оценка основана на применении комплексного показателя скорости развития кризисного состояния организации и определении влияния скорости развития кризиса в досанационном периоде на обоснованность введения процедуры санации.

Государственными органами по санации и банкротству Республики Беларусь экономическое состояние крупных и средних предприятий с точки зрения банкротства отслеживается по коэффициентам: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, утраты (восстановления платежеспособности, отношения финансовых обязательств к стоимости имущества, прибыли) [3, с.360].

В белорусской практике неплатежеспособность предприятия определяется Правилами по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности [35], которые для диагностики кризисного состояния предприятия предусматривают определение 4 коэффициентов:

1. Коэффициент текущей ликвидности ( $K_1$ );
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( $K_2$ );
3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ( $K_3$ ). В литературе также называется коэффициентом банкротства (рекомендован авторами труда по антикризисному управлению [3, с.351],);
4. Коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами ( $K_4$ ).

В теории и практике финансового анализа в Беларуси используется наряду с коэффициентами ликвидности показатели финансовой устойчивости: коэффициент покрытия задолженности [3, с.350], показывающий, насколько пред-

приятие может покрыть общую задолженность собственными средствами, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности [3, с.348].

Недостатком применения коэффициента покрытия задолженности служит то, что в средства покрытия долга включены и фонды предприятия, например, фонд переоценки. Указанный фонд может быть достаточно большим у крупных предприятий и не нести в себе реальную возможность погашения задолженности. Коэффициент восстановления платежеспособности наиболее информативно свидетельствует о возможности финансового оздоровления на предприятии. Принимая значение больше единицы, коэффициент показывает, что у предприятия есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность. Однако данный коэффициент рассчитывается только на основе начального и конечного значений текущей ликвидности за период в 6 месяцев и не учитывает колебаний ликвидности внутри промежутка. В реальности может возникнуть ситуация, когда конечный или начальный уровень коэффициента является случайным, а основные тенденции прослеживаются внутри интервала. Прибыль кризисного предприятия во многих случаях отрицательная, либо возникает бухгалтерская прибыль, но при отсутствии оборотных средств и т.д. В целом, использование абсолютного показателя–прибыли предприятия – не отвечает требованиям к информационной базе методики расчета скорости развития кризиса.

Таким образом, за основу для расчета показателей скорости развития кризиса примем официальную методику анализа платежеспособности, предписывающую расчет коэффициентов K1-K4.

Основанием для признания структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является наличие одного из условий: коэффициент текущей ликвидности или коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет значение меньше норматива.

Основанием для признания устойчиво неплатежеспособного предприятия потенциальным банкротом является наличие одного из следующих критериев: коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами на конец отчетного периода имеет значение более норматива, коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами на конец отчетного периода имеет значение более норматива.

Предприятие считается устойчиво неплатежеспособным в том случае, когда имеется неудовлетворительная структура бухгалтерского баланса в течение четырех кварталов, предшествующих составлению баланса.

Анализ указанных коэффициентов не дает исчерпывающей информации для формирования решения о целесообразности санации. В случае неудовлетворительного значения коэффициентов необходимым элементом расчета является анализ степени неплатежеспособности с выявлением скорости развития кризисных явлений на предприятии. Скорость развития кризиса за промежуток времени позволит спрогнозировать с большей долей вероятности благоприятный или негативный результат санационных процедур. Есть основания предполагать, что эффективность санации находится в обратной зависимости от скорости развития кризиса в организации.

Смоделируем общую схему зависимости целесообразности и эффективности санации от скорости развития кризиса на предприятии. За скорость развития кризиса примем скорость изменения коэффициентов К1-К4, применяемых в отечественной практике диагностирования банкротства.

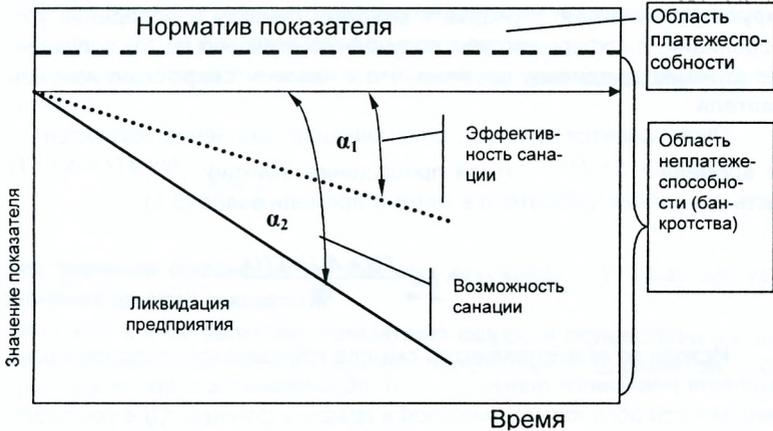


Рис. 3.10. Влияние скорости развития кризиса на целесообразность и эффективность санации

На рис. 3.10 иллюстрировано предположение, что существует пороговый уровень скорости, при котором возможна санация, уровень, при котором эффективна и величина скорости, при которой санация невозможна. Возможность санации целесообразно исследовать также при отсутствии эффективности, но при необходимости восстановления предприятия, то есть при значительной общественной значимости объекта.

Исследованию подлежат организации, у которых намелились или четко обозначены признаки и симптомы кризисного состояния с целью изучения скорости развития кризиса.

Источниками информации являются данные отчетности организаций:

- форма 1 "Бухгалтерский баланс",
- форма 2 "Отчет о прибылях и убытках",
- форма 3 "Отчет о движении фондов и других средств",
- форма 4 "Отчет о движении денежных средств",
- форма 5 "Приложение к бухгалтерскому балансу".

Расчет включает следующие этапы:

1. Вычисление коэффициентов К1-К4 исследуемого предприятия за исследуемый период (у потенциальных банкротов значения данных коэффициентов, как правило, намного хуже норматива). Анализируемый массив информации должен включать данные за длительный период кризисного состояния предпри-

ятия и заканчиваться данными на момент расчета или на момент возбуждения дела в хозяйственном суде о банкротстве должника.

2. Построение графиков изменения данных коэффициентов по каждому предприятию с выявлением функциональной зависимости. Построив аппроксимирующую *линейную* функцию к каждому графику и определив коэффициент корреляции, дифференцируем полученную функцию по  $t$  и получаем приращение функции за единицу времени, что и назовем **скоростью** изменения  $i$ -го показателя.

Пусть имеется функция, описывающая изменение показателя  $y$  с течением времени  $t$   $y = f(t)$ , тогда приращение функции  $\Delta y = f(t + \Delta t) - f(t)$ , а скорость изменения показателя в момент времени равна (3.1):

$$f'(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{f(t + \Delta t) - f(t)}{\Delta t} \quad (3.1)$$

Исходя из геометрического смысла производной, *скорость изменения показателя равняется тангенсу угла, образованного с положительным направлением к оси абсцисс касательной к графику функции  $f(t)$  в соответствующей точке  $M_0(t, y)$ .*

В данном случае за  $y$  принимаются значения коэффициентов (K1-K4 либо другие коэффициенты, в зависимости от требований потребителя информации), за  $t$  – время; а интервалы, через которые производился расчет показателей –  $\Delta t$ , равны месяцу, то есть минимальному, с точки зрения бухгалтерского учета, периоду.

При значении коэффициента корреляции ниже требуемого уровня (0,7) целесообразно произвести разделение массива информации на периоды и произвести уточненный расчет. Осуществление разделения массива информации на периоды правомерно сложить производные функций, описывающих изменение показателя на каждом участке.

Правомерность данной процедуры подтверждает теорема:

Производная суммы конечного числа дифференцируемых функций равна соответствующей сумме производных этих функций, доказательство которой приведено в [34, с.74].

Таким образом, при недостаточном уровне коэффициента корреляции последовательность данного этапа расчетов выглядит следующим образом (3.2.):

- Исходные данные представляются в виде матрицы  $(K_i, n)$ , где по строкам записаны номера показателей ( $i = 1, 2, \dots, n$ ), а по столбцам – номера временных периодов ( $n = 1, 2, \dots, m$ ).
- Осуществляется расчет матрицы цепных отклонений значений коэффициентов в каждом анализируемом периоде.
- Рассчитывается сумма отклонений

$$SO_i = \sum_{n=1}^m K_{i,n} - K_{i,n-1}, \quad (3.2)$$

где  $m$  – количество периодов, рассматриваемых в данном массиве информации;  $SO_i$  – сумма отклонений  $i$ -го коэффициента по предприятию.

• Находим среднее значение отклонений каждого коэффициента за период времени (3.3):

$$Vk_i = \frac{SO_i}{m - 1}, \quad (3.3)$$

Среднее значение отклонения по каждому коэффициенту характеризует скорость изменения данного показателя.

3. Приведение к интегральному показателю скорости осуществляется по модифицированной методике, предложенной профессором Шереметом [50] (3.4):

$$Vk = 1 / \sqrt{p_1(1 - x_1)^2 + p_2(1 - x_2)^2 + \dots + p_i(1 - x_i)^2} \quad (3.4)$$

где  $p_i$  – вес (значимость)  $i$ -го показателя;  $x_i$  – стандартизированное значение уровня  $i$ -го показателя, исчисляемое по формуле (3.5):

$$x_{ij} = \frac{Vk_i}{Vk_{iopt}} \quad (3.5)$$

где  $Vk_{iopt}$  – предельное (наихудшее) значение показателя  $Vk_i$ .

Вес показателя  $p_i$  может устанавливаться на основе экспертной оценки в каждом конкретном случае исходя из требований заинтересованных в расчете лиц. Он должен принимать постоянное значение для всех сравниваемых предприятий. Значение веса может приниматься равным для всех показателей, если потребитель информации считает в одинаковой степени значимым каждый из анализируемых коэффициентов.

Для **практической проверки** предлагаемых критериев оценки возможности и целесообразности санации произведем расчеты по приведенной выше методике для нескольких предприятий, прошедших процедуры банкротства с последующей санацией или ликвидацией. В качестве показателей  $K_i$  рассмотрим коэффициенты К1-К4, рекомендованные Правилами [35] и применяемые в оте-

чественной практике диагностирования банкротства. Исследуем массив информации за продолжительный период времени (30 месяцев и более).

Рассмотрим динамику коэффициентов К1-К4 следующих предприятий: СП "Белден" г. Брест, колхоз «Красная звезда» Кобринского района Брестской области, совхоз «Труд», ООО ПП «Трансвест и К» и ПРУП «Горынский КСМ».

На начальном этапе вычисляем значения показателей К1-К4 указанных предприятий (Приложение 2).

Определяем функциональные зависимости, характеризующие закономерность изменения каждого из показателей как функцию времени для каждого предприятия. В качестве примера рассмотрим предприятие ООО ПП «Трансвест и К» (временной интервал равняется 2,5 года, в течение которого предприятие претерпело изменения от рентабельной деятельности до состояния банкротства) при определении скорости по показателю К1 (рис.3.11), скорость по К1 предприятия «Труд» (рис.3.12) и «Горынский КСМ» (рис.3.13) .

Дифференцируя полученные функции, получаем скорость изменения коэффициента К1:

"Трансвест и К"	$y_{11} = -0,0226x - 0,6284$	$dy_{11} = -0,0226$
"Труд"	$y_{12} = -0,0262x + 0,7301$	$dy_{12} = 0,0262$
"Горынский КСМ"	$y_{13} = -0,0175x + 0,04706$	$dy_{13} = -0,0175$

Таким образом, скорость кризиса по показателю К1 равна производной от функции изменения данного параметра с течением времени.

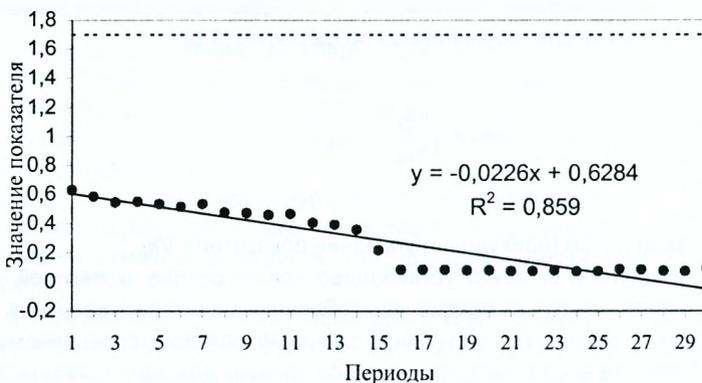


Рис.3.11. Определение функциональной зависимости изменения показателя К1 предприятия «Трансвест и К»



Рис. 3.12. Определение функциональной зависимости изменения показателя K1 предприятия «Труд»

В данном случае достоверность расчета велика и достаточна для показателя K1 (аппроксимация 0,86; 0,75; 0,68), значение скоростей по остальным критериям исследуемых предприятий имеют меньшую точность, следовательно, необходимо разделить информацию на фрагменты, в которых максимально прослеживается функциональная зависимость.

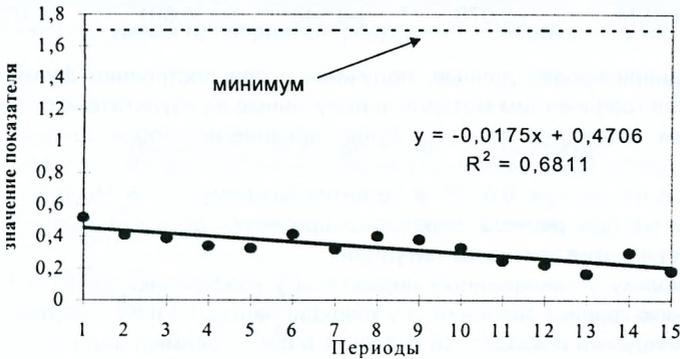


Рис. 3.13. Определение функциональной зависимости изменения показателя K1 предприятия «Горынский КСМ»

На всех указанных графиках пунктирной линией изображен нормативный минимум для данного коэффициента, очевидно, что в большинстве случаев предприятия не достигают минимального значения, но степень глубины кризиса по исследуемым параметрам у каждого предприятия различна.

На основе приведенной схемы расчета производим аналогичные расчетные процедуры в отношении остальных предприятий (коэффициентов может быть большее количество, в зависимости от рекомендаций применяемых методик анализа и прогнозирования банкротства).

Графический метод, используемый выше, в ряде случаев невозможен к применению из-за недостаточной достоверности функциональной зависимости. В этом случае проводим математический расчет, базирующийся на интервальной детализации информационного массива, что соответствует изложенным в [41] методам обработки данных.

Матрица цепных отклонений значений коэффициентов по анализируемым предприятиям приведена в Приложении 3.

Среднее значение отклонений за период времени (или средняя скорость кризиса по  $i$ -му критерию) указано в таблице 3.2.

Таблица 3.2

### Средняя скорость кризиса по $i$ -му коэффициенту

Наименование предприятия	Значение скорости по коэффициенту $K_i$			
	$i = 1$	$i = 2$	$i = 3$	$i = 4$
Трансвест и К	-0,016	-0,350	0,196	0,154
Красная звезда	-0,018	-0,006	0,006	0,006
Белдент	0,009	-0,222	0,008	0,029
Труд	0,019	0,011	0,0004	-0,003
Горынский КСМ	-0,078	-0,148	0,001	0,002

Проанализировав данные, полученные при построении функциональной зависимости графическим методом и полученные в результате исследований по интервалам, очевидным является существование некоторой степени погрешности результатов. Предприятие «Трансвест и К» по графическому расчету имеет скорость по  $K_1$ , равную 0,0226, а по интервальному—0,016. Использование графического метода расчета оправдано при необходимости выяснения общих тенденций развития кризисной ситуации.

Поскольку установленные нормативы у коэффициентов  $K_1$  и  $K_2$  определяют нижнюю границу значения, а у коэффициентов  $K_3$  и  $K_4$  – верхнюю границу, то для приведения показателей скорости в сопоставимый вид необходимо произвести корректировку значений путем умножения первого и второго столбца таблицы на  $-1$  (табл. 3.3). Полученные положительные значения свидетельствуют о возрастании скорости развития кризиса, то есть ухудшение состояния платежеспособности. Если скорость имеет отрицательное значение, то наблюдается затухание кризисных явлений, имеется тенденция нормализации финансового состояния.

Применяя формулу (3.5), получаем стандартизованные показатели состояния каждого предприятия (табл. 3.4).

Таблица 3.3

**Сопоставимая скорость развития кризиса**

Наименование предприятия	Скорость кризиса по фактору			
	K1*(-1)	K2*(-1)	K3	K4
Трансвест и К	0,016	0,3508	0,1956	0,1538
Красная звезда	0,0178	0,0061	0,0056	0,0059
Белдент	-0,0088	0,2220	0,0083	0,0285
Труд	-0,0193	-0,0108	0,0004	-0,0027
Горынский КСМ	0,0780	0,1483	0,0011	0,0020

Таблица 3.4

**Стандартизованные показатели скорости кризиса**

Наименование предприятия	K1	K2	K3	K4
Трансвест и К	0,8495	0,8770	0,9780	0,7689
Красная звезда	0,8884	0,0152	0,0280	0,0296
Белдент	-0,4400	0,5550	0,0416	0,1427
Труд	-0,9665	-0,0270	0,0022	-0,0134
Горынский КСМ	0,2292	0,0670	0,0018	0,0033

Применяя формулу (3.4), находим значение интегральной скорости развития кризиса исследуемых предприятий, результаты отображены в таблице 3.5 и на рис. 3.14.

Таблица 3.5

**Интегральная скорость развития кризиса**

Наименование предприятия	Значение скорости развития кризиса
Трансвест и К	1,05
Красная звезда	0,52
Белдент	0,62
Труд	0,48
Горынский КСМ	0,51

Наименьшее значение скорости развития кризиса интерпретируем как критерийный показатель целесообразности санации и мотивирующий фактор вложения финансовых средств

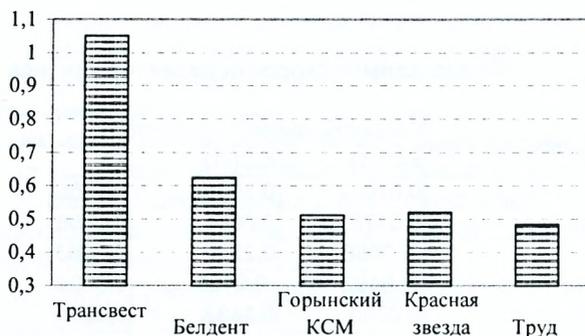


Рис. 3.14. Интегральная скорость развития кризиса (см. табл. 3.5)

Принимая предположение о взаимосвязи динамики изменения показателей кризиса на предприятии и результатами санации, очевидно, что первая может определять **рейтинг** предприятия. В качестве него предлагается принимать величину, обратную  $V_k$ , с тем, чтобы максимальные величины, а не минимальные, соответствовали лучшим результатам.

Рейтинг исследуемых организаций при равных весовых значениях коэффициентов будет свидетельствовать о сравнительной инвестиционной привлекательности анализируемых предприятий, что отображено на рис. 3.15.

При осуществлении расчета рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности неплатежеспособного предприятия важно учесть значимость каждого из используемых коэффициентов для различных потребителей информации.

Исходя из интересов государства как собственника согласно указу №508 официально признается (статья 1.12) особое значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, величина которого менее 0,85 достаточна для подачи заявления о банкротстве в суд [43]. Оценивая привлекательность предприятия для государства, целесообразно учесть вес каждого из четырех исследуемых коэффициентов. Исходя из вышесказанного, наибольшим весом (значимостью) будет обладать коэффициент  $K_3$ . Для отдельных категорий заинтересованных в санации предприятия субъектов хозяйствования могут использоваться различные комбинации весовых соотношений исследуемых показателей.

В связи с этим считаем целесообразным исследовать чувствительность рейтинговой оценки к изменению весовых значений коэффициентов (табл.3.6). Проследить изменение рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности с учетом наибольшего веса последовательно: коэффициента  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ ,  $K_4$  можно на рис. 3.15. Исследование проводится по отношению к пяти указанным предприятиям–должникам.

Исходя из произведенных расчетов можно сделать вывод, что в исследуемом массиве результаты расчета наиболее чувствительны к скорости изме-

нения показателей K1 и K2. Использование любого коэффициента в качестве критерия ранжира предприятий по рейтингу инвестиционной привлекательности устанавливает высший рейтинг у предприятия «Труд», причем разница между значениями у предприятий «Горынский КСМ», «Красная звезда» и «Труд» незначительна. Существенно выделяется предприятие «Трансвест и К» и «Белдент».

Таблица 3.6

**Значение скорости кризиса с учетом значимости показателей**

Наименование предприятия	Значимый критерий				
	K1	K2	K3	K4	равный вес
Трансвест и К	0,690	0,202	0,167	0,271	0,476
Белдент	0,896	0,506	0,940	0,852	0,802
Красная звезда	0,988	0,938	0,995	0,994	0,976
Горынский КСМ	0,980	0,981	0,970	0,969	0,959
Труд	1,017	1,027	1,002	1,015	1,034

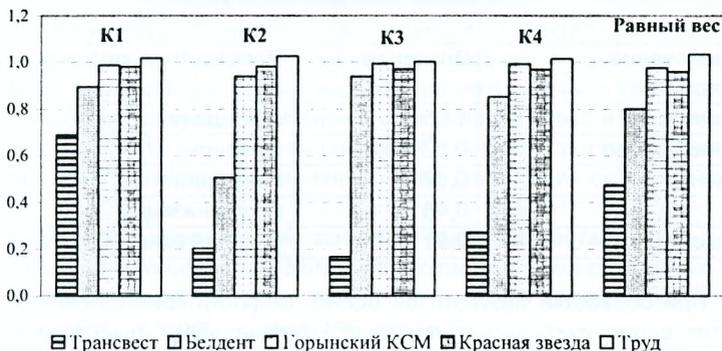


Рис. 3.15. Рейтинговая оценка предприятий с учетом веса показателей (таблица 3.6)

По произведенным расчетным операциям можно сделать следующие выводы.

Если предположить влияние скорости развития кризиса на целесообразность и эффективность инвестиционных вложений в предприятие-объект санации, то по произведенным расчетам инвестирование в предприятия «Трансвест и К» и «Белдент» нецелесообразно. Тенденция быстрого ухудшения состояния предприятия свидетельствует о стратегических ошибках менеджеров или о возникновении таких внешних условий деятельности организации, при которых продолжение ее функционирования приведет к еще большим убыткам. В дан-

ном случае целесообразна ликвидация предприятия, тогда как санация потребует слишком много финансовых затрат либо невозможна по другим причинам.

Тенденция **низкой скорости** развития кризисных явлений у прочих предприятий позволяет предположить наличие возможности эффективной санации данных предприятий. С точки зрения инвестора, данные предприятия имеют более высокую привлекательность, и целесообразно производить детальные расчеты эффективности инвестиций, рассмотренные в дальнейшей части настоящей работы.

Подтверждением применимости методики расчета скорости развития кризиса при оценке целесообразности санации и соответственно инвестиционной привлекательности объектов санации служат **фактические результаты процедуры банкротства** (Дело о банкротстве в Хозяйственном суде Брестской области № 98/8-2000, №13-8Б/2002, № 86 -9/1999, №8-12/2000 г.) рассмотренных предприятий (табл. 3.7).

Таблица 3.7

**Результаты процедуры банкротства предприятий и их взаимосвязь со скоростью развития кризиса**

Наименование предприятия	Значение	Последствия процедуры банкротства
Трансвест и К	1,05	ликвидация
Красная звезда	0,52	санация
Белдент	0,62	ликвидация
Труд	0,48	реорганизация
Горынский КСМ	0,51	текущая санация

При обработке результатов оценки скорости кризиса санируемого предприятия важно учитывать в качестве потенциального инвестора собственника предприятия, которому представленный расчет может служить основанием для рассмотрения предложений возможного инвестирования санационных мероприятий. Первоначальные вложения собственника в проведение санации позволяют повышать инвестиционную привлекательность предприятия для сторонних отечественных и зарубежных инвесторов.

Практические данные о характере скорости развития кризиса нескольких организаций, прошедших стадии кризиса и санации, кризиса и ликвидации позволяют сформировать диапазон допустимых значений дифференциала функции, описывающей характер изменения исследуемых показателей. Ретроспективный анализ предприятия, рассматриваемого с точки зрения целесообразности санации, позволит выявить скорость развития кризиса и с большей достоверностью прогнозировать эффективность или неэффективность санации.

Для получения конкретных числовых значений порогового уровня скорости необходимо произвести расчет скорости развития неплатежеспособности у

большого числа предприятий с целью получения эмпирических значений. На сегодняшний день в Республике Беларусь не накоплен достаточный информационный запас для данных расчетов. Эмпирические расчеты осложнены также тем, что информация о ходе процедуры банкротства организации, как правило, **закрытого характера**, для служебного пользования, и получение ее ограничено.

Проанализированные данные 5 предприятий (получение информации оказалось возможным в результате специального разрешения суда и в ходе работы автора помощником антикризисного управляющего по решению суда Брестской области), прошедших стадию банкротства, позволяют выявить тенденцию влияния скорости кризиса на целесообразность и результативность санации.

Применение на отечественных предприятиях, прошедших стадию кризиса с последующей санацией или ликвидацией, методики рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности на основе скорости развития кризиса позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Предприятие «Трансвест и К» характеризуется высокой скоростью кризиса по всем параметрам, что свидетельствует о том, что необеспеченность собственными оборотными средствами, недостаточная ликвидность активов, неспособность рассчитаться по обязательствам текущим и просроченным даже после реализации активов имеют прогрессирующий характер. Следовательно, инвестиционная привлекательность данной организации по данному критерию низка. Вложение средств в создание на базе данного субъекта хозяйствования нового предприятия, организации бизнеса с начальной точки, в расчет не принимается, поскольку это не является санацией данной организации. Указанные мероприятия могут быть проведены лишь после ликвидации субъекта хозяйствования.

2. Предприятие «Белдент» не занимает высокого места в рейтинге и не является потенциально целесообразным объектом вложения средств, но имеет больше возможностей рассчитаться по просроченным и текущим обязательствам после реализации активов, чем «Трансвест и К».

3. Сельскохозяйственные организации «Красная звезда» и «Труд» занимают высокие позиции в рейтинге, при наличии инвестора предполагается возможность восстановления нормальной работы данных объектов. Но на сегодняшний день отрасль сельского хозяйства имеет один из наиболее высоких уровней убыточности, а также характеризуется наименьшей инвестиционной привлекательностью среди всех отраслей Республики. Превалирующее значение для инвестора при принятии решений будет иметь не только рейтинг данного предприятия, но и внешние и внутренние факторы инвестиционной привлекательности.

4. ПРУП «Горынский КСМ» имеет достаточно высокий рейтинг инвестиционной привлекательности по всем вариантам расчета. Это указывает на то, что скорость развития кризисных тенденций оставляет возможность для реанимации данного субъекта хозяйствования. Кроме того, анализ внешних и внутренних факторов признает целесообразность санации данной организации с целью

эффективного использования природных ресурсов, трудового потенциала региона, использования имеющегося производственного потенциала (современная дорогостоящая линия по производству кирпича). Дальнейшей задачей становится оценка инвестиционной суммы, социальной и экономической эффективности требуемых финансовых вложений.

Методика расчета рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности может быть применена с учетом различных требований к предоставляемой информации. Рейтинг инвестиционной привлекательности с позиции исследования влияния степени неплатежеспособности организации (значимые показатели К1 и К2) целесообразен к расчету на предприятиях, находящихся на досудебной стадии банкротства, предприятий, имеющих ряд признаков кризиса или несостоятельности. Исследование с позиции устойчивой неплатежеспособности (значимые показатели К3 и К4) производится с целью выявления имеющихся возможностей восстановления предприятия, находящегося в стадии глубокого кризиса и в процессе банкротства.

Основной целью определения рейтинговой величины инвестиционной привлекательности санлируемого предприятия на основе показателя скорости развития кризиса является получение возможности ранжирования предприятий по степени целесообразности санации путем инвестиционных вложений. С позиции государства при принятии решений о финансировании оздоровления ряда кризисных предприятий рейтинговая оценка дает возможность отбора предприятий, которые наиболее устойчивы, стабильны в своем развитии. Организации с резкими скачками показателей финансового состояния, с интенсивным падением платежеспособности имеют подозрения в умышленном банкротстве. Выявление и предотвращение умышленного банкротства имеет сегодня актуальность и может стать направлением развития данной методики.

Предложенная методика рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности предприятия рекомендуется к применению на стадии инициативной санации, а также судебной санации. Причем подбор параметров оценки возможен произвольный, исходя из требований заинтересованных в расчете субъектов. Приведенные выше варианты расчета базируются на официальной методике анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности [35] и методике рейтинговой оценки, предложенной А.Д. Шереметом [50]. Изменение подбора исследуемых показателей обосновывается сегодня рядом исследователей, проводящих критический анализ существующих методик анализа финансовой деятельности предприятий. По рекомендациям ряда ученых предлагается отказаться от использования некоторых коэффициентов, отдельные показатели включить в систему критериев, что предполагает фрагментарное изменение расчета рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности, но не предполагает изменение методики расчета.

Данная методика позволяет оценить состояние предприятия не в статике, а в динамике, что имеет огромное значение в условиях динамичной экономической среды Республики Беларусь. Информация о скорости развития кризиса в условиях увеличения числа убыточных предприятий в стране позволит опреде-

лить степень реальности оздоровления субъектов хозяйствования, предотвратить распыление ограниченных финансовых ресурсов на нецелесообразную санацию.

## ВЫВОДЫ

- Осуществление процедуры санации, направленной на восстановление производственного процесса хозяйствующей единицы, неизбежно требует финансовых средств. Возможность эффективного освоения инвестиций предлагается оценивать с использованием комплексного параметра – инвестиционная емкость объекта санации. Оценка инвестиционной емкости направлена на установление критериев, определяющих необходимость и целесообразность дальнейшей разработки инвестиционных составляющих санационного проекта.
- Понятие инвестиционной привлекательности традиционно использовалось по отношению к организациям с устойчивым финансово-экономическим состоянием. Используемые на подобных предприятиях методики оценки инвестиционной привлекательности не в полной мере применимы в рамках санации. В целях привлечения финансовых ресурсов для оздоровления предприятия разработана методика оценки инвестиционной привлекательности объекта санации, предполагающая использование не только ряда качественных, но и новых количественных критериев, что позволит повысить объективность информации и эффективность ее использования.
- Возможность преобразования санлируемого предприятия является одной из важнейших характеристик его инвестиционной емкости. Проведение санации предприятия методом привлечения финансовых ресурсов возможно с использованием результатов оценки организационного механизма преобразования предприятия с участием капитала инвестора. С этой целью разработаны варианты преобразования санлируемого предприятия с различными отношениями собственности.
- Для анализа финансового состояния организации предлагается новый критерий динамической оценки – скорость развития кризиса. Предложенная методика его расчета графическим и интервальным методами основана на ретроспективном анализе финансового состояния предприятия. Практические расчеты на 5 предприятиях РБ позволили предположить наличие зависимости результатов процедуры банкротства от скорости развития кризиса. Рекомендованные к ликвидации, по результатам расчетов, предприятия (предприятия с высокой скоростью кризиса), на практике прошли ликвидационных процесс с низкой скоростью кризиса – прошли успешную санацию. Данное направление целесообразно развивать с применением различных методик анализа финансовой деятельности и используя накопленный в дальнейшем больший объем информации о предприятиях-банкротах.
- Разработанный показатель скорости развития кризиса послужил базовой величиной для расчета рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности объекта санации. Информация о скорости развития кризиса в условиях увеличения числа убыточных предприятий в стране позволит определить целесообразность оздоровления субъектов хозяйствования, предотвратить распыление ограниченных финансовых ресурсов на неэффективную санацию.

## **ГЛАВА 4 МЕТОДЫ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ**

**4.1.** Модификация алгоритмов оценки эффективности инвестиционных вложений с учётом фрагментарных санационных инвестиций

**4.2.** Методы и алгоритмы санации предприятий в условиях ограниченности инвестиций на примере градообразующей организации

## 4.1. МОДИФИКАЦИЯ АЛГОРИТМОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ С УЧЕТОМ ФРАГМЕНТАРНЫХ САНАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

### 4.1.1 ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИИ ФРАГМЕНТАРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ РОЛИ В ПРОЦЕССЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ САНАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Характерной чертой современного инвестиционного процесса в отечественной экономике является не только снижение объемов финансирования, но и нарастание массы изношенного оборудования и строительных сооружений. Один из существенных методов преодоления инвестиционного спада в период кризиса и депрессии – антикризисная инвестиционная политика, предполагающая структурную перестройку производства и финансовое оздоровление предприятий.

Рассматривая кризисное предприятия как объект инвестиционных вложений необходимо отметить его относительно низкую инвестиционную привлекательность по сравнению с рентабельными действующими предприятиями. Организации негосударственных форм собственности производят корректировку производственной, инвестиционной стратегии с целью преодоления кризиса. В случае недостаточности средств для оздоровления и глубокой степени поражения кризисом ряд негосударственных предприятий ликвидируется.

Отдельную категорию составляют **социально значимые** предприятия. В большинстве случаев они находятся в государственной собственности. Если это градообразующие предприятия или иные крупные объекты – то их банкротство может вызвать существенные не только материальные, но и социальные издержки для государства или региона. Привлечение инвестиций достаточно часто для таких предприятий затруднительно ввиду нескорого получения экономического эффекта или отсутствия его вообще. Для стороннего отечественного или зарубежного инвестора ограничены рамки приемлемости рискованных или низкодоходных проектов, а также проектов с длительной окупаемостью. Вложение инвестиций в предприятие-банкрот, являющееся градообразующей организацией, не позволяет инвестору получить контроль над ним. В такой ситуации для внешнего инвестора участие в оздоровлении предприятия является вопросом стратегии, будущих возможных прибылей или элементом маркетинговой политики.

С позиции государства, целью которого является возможное сохранение отечественных градообразующих и других предприятий в собственности отечественных инвесторов, привлечение иностранного капитала в социально значимые объекты не оправдано.

Сложная ситуация возникает при необходимости в инвестициях, которые не могут быть привлечены от одного инвестора и в краткий срок. В этих случаях используется вариант смешанных источников финансирования. К таким в условиях Республики Беларусь применительно к градообразующим организациям могут быть отнесены целевые фонды ведомств (Министерств), финансовая по-

мощь Фонда Занятости, кредиты банков (выданные должнику), средства от продажи части неиспользуемого имущества должника, средства заинтересованных инвесторов и другие.

Экономический и социальный эффект при таких вариантах санации возможно достичь при восстановлении всех участков (переделов) технологической цепочки на предприятии-должнике. Локальное вложение средств в промежуточный этап не дает отдачи до завершения всего цикла работ.

Теоретическое выражение реально существующих процессов в ходе обобщения практически полученных результатов осуществляется с введением специфической экономической категории **фрагментарные инвестиции**.

**Фрагментарные инвестиции** – инвестиции, направляемые на отдельный объект от различных инвесторов на возвратной и (или) невозвратной основе, в совокупности способствующие получению экономического эффекта и (или) решению социальных задач.

**Фрагментарные санационные инвестиции** – это инвестиции в досудебное оздоровление или санацию социально значимого предприятия, привлекаемые от различных инвесторов, каждый из которых не может обеспечить самостоятельно полного восстановления жизнеспособности предприятия.

При такой форме инвестиций для каждой части фрагментарных инвестиций рассчитывается бизнес-план, который отражает их цели и возможность достижения экономического и социального эффекта при освоении всех необходимых инвестиций. Структурными элементами фрагментарных санационных инвестиций могут быть возвратные и невозвратные инвестиции, источники которых приведены на рисунке 4.1.

Примером фрагментарных инвестиций можно назвать инвестиции Областного управления занятостью в размере 45% от рассчитанной потребности в финансовых ресурсах. Исходя из определения, данные инвестиции не смогут обеспечить требуемый эффект и своевременный возврат средств, но в совокупности с прочими элементами фрагментарных инвестиций на общую сумму требуемых средств принесут социальный и/или экономический эффект.

Математически денежный поток предприятия характеризуется функцией накопленного эффекта  $\Phi(t)$ , значения которой отражают величину эффекта, накопленного к моменту времени  $t$ . В частности, денежному потоку, отражающему освоение фрагментарных инвестиций  $I_1, I_2, \dots, I_n$  в момент времени 0 и последующее непрерывное получение дохода с интенсивностью  $D$  руб. в год, отвечает функция накопленного эффекта:

$$\Phi(t) = -(I_1 + I_2 + \dots + I_n) + Dt \quad (4.1.)$$

Согласно пункту 1.8. Указа Президента РФ №508 от 12 ноября 2003 г. банки и небанковские кредитно-финансовые организации предоставляют кредиты для осуществления досудебного оздоровления, реализации планов завершения досудебного оздоровления в защитном периоде и планов санации в порядке, предусмотренном законодательством. Данный источник является наряду с кре-

дитами и займами заинтересованных сторон возвратным и платным, использование которого целесообразно в размерах, не превышающих 50% требуемых санационных ресурсов в качестве дополнительного финансирования мероприятий санации. Стратегически важные меры по оздоровлению рекомендуется осуществлять за счет невозвратных источников или взносов в уставный капитал. Вероятность получения невозвратных инвестиций возрастает по мере роста значимости объекта для государства и общества.



Рис. 4.1. Источники фрагментарных санационных инвестиций

Фрагментарным санационным инвестициям присущи следующие свойства:

1. **Разновременность** – явление, характеризующееся не мгновенным, а распределенным во времени осуществлением вложений;
2. **Комплиментарность** фрагментарных инвестиций означает их взаимодополняемость, возможность освоения их в совокупности;
3. Эффект фрагментарных инвестиций **не аддитивен**, совокупный эффект не может рассматриваться как сумма фрагментарных эффектов, поскольку часть фрагментарных инвестиций не генерирует какого-либо эффекта.

Категория фрагментарных санационных инвестиций широко применима на крупных социально значимых государственных предприятиях, позволяет дифференцировать источники финансирования с позиции платности и возвратности, обосновывать целесообразность вложений ввиду наличия потенциального эко-

номического эффекта в послесанационный период.

Показатели и критерии оценки инвестиционных проектов должны быть скорректированы с учетом фрагментарного характера инвестиций применительно к условиям санации.

#### 4.1.2. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Как категория эффективность проекта имеет много различных видов, которые в общем случае включают:

- экономическую эффективность, отражающую соответствие затрат и результатов проекта целям и интересам его участников в денежной форме;
- социальную эффективность, отражающую соответствие затрат и социальных результатов проекта целям и социальным интересам его участников (включая государство и общество);
- экологическую эффективность, отражающую соответствие затрат и экологических результатов проекта интересам государства и общества;
- оборонную эффективность, отражающую соответствие затрат и результатов проекта интересам безопасности страны;
- другие виды эффективности.

Рекомендуется оценивать следующие виды экономической эффективности инвестиционных проектов:

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте (эффективность инвестиций для участников проекта, эффективность собственного капитала).

Необходимо учесть, что в случае использования для оздоровления фрагментарных инвестиций, эффективность оценивается только с позиции проекта в целом ввиду свойств фрагментарных инвестиций, рассмотренных выше. На первом этапе оценивается общественная и коммерческая эффективность проекта в целом, исследуется, оказывает ли реализация проекта (или отказ от него) существенное или заметное влияние на социально-экономические параметры внешней среды (экологическую обстановку, эффективность работы других предприятий, уровень безработицы и др.). Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность. Для крупномасштабных, народнохозяйственных и глобальных проектов в первую очередь оценивается их общественная эффективность. Концептуальная схема оценки инвестиционных проектов на saniруемом предприятии приведена на рисунке 4.2.

Для определения эффективности инвестиций используются четыре группы показателей: эффекта, доходности, окупаемости инвестиционных вложений и коэффициенты финансового состояния предприятия [12].

*Показатели эффекта:*

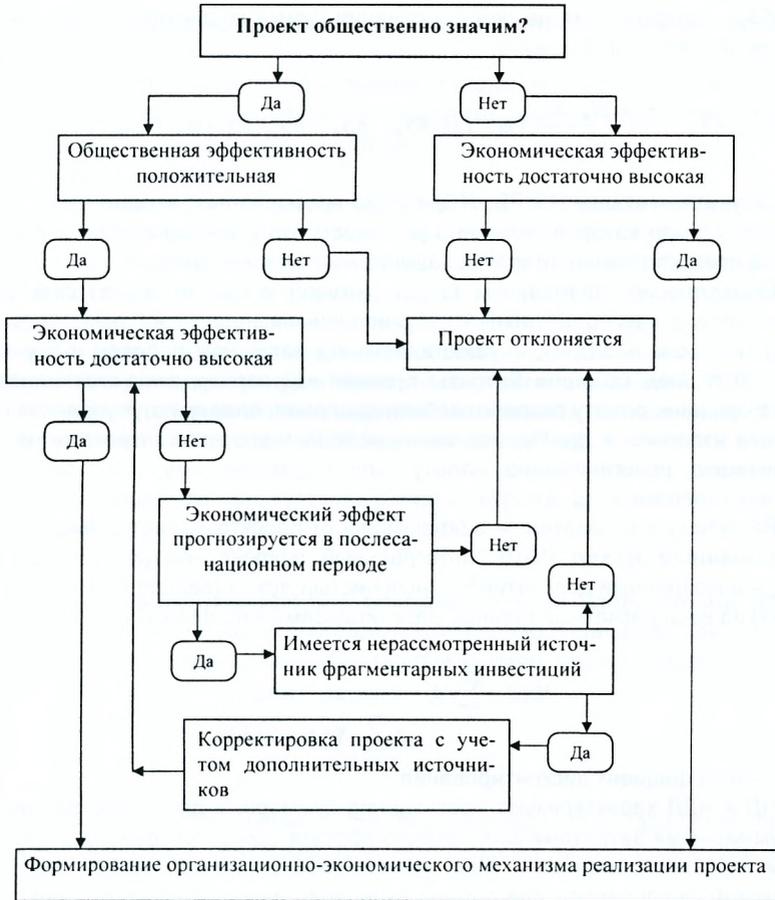


Рис. 4.2. Концептуальная схема оценки инвестиционного проекта в условиях санации

**Чистый недисконтированный доход (ЧД)**—это накопленный чистый доход (сальдо реальных денег, эффект) за весь расчетный период.

$$ЧД = \sum_{i=1}^m (\phi_i - Zsan_i) - KS_m \quad (4.2)$$

где  $\phi_i$  – эффект (чистый доход, сальдо реальных денег) на  $m$ -м шаге, а сумма распространяется на все шаги в расчетном периоде;  $Zsan_i$ —общие затраты на проведение санации, рассчитываемые по формуле (5.7) в [23, с. 245],

$KS_m$  – отсроченная на период санации сумма кредиторской задолженности, определяемая по формуле:

$$KS_m = \frac{1/4KS_0 \cdot Rb}{12} \cdot (m-1) + KS_0 = KS_0 + KS_0 \cdot Rb \cdot (m-1)/48 \quad (4.3)$$

где  $Rb$  – учетная ставка НБ РБ;  $KS_0$  – сумма непогашенной кредиторской задолженности, оплата которой отложена решением суда;  $m$  – количество месяцев с момента предоставления отсрочки задолженности, срок санации.

Определение санационных затрат (текущих и кумулятивных)  $Zsan$  имеет тесную связь с законодательным регулированием процесса банкротства. Они включают перечень затрат, осуществляемых в защитном периоде и осуществляемых в период санации. Затраты в защитный период включают стоимость проекта санации, оплату разработки бизнес-планов, оплату услуг управляющего, судебные издержки и др. Период санации характеризуется затратами на реструктуризацию, реорганизацию, оплату услуг управляющему, услуг оценщиков, судебных издержек и т.д. в соответствие с действующим законодательством.

Важнейшим показателем эффективности проекта является **чистый дисконтированный доход (ЧДД)**, интегральный эффект, чистая текущая стоимость) – накопленный дисконтированный чистый доход (сальдо реальных денег, эффект) за весь расчетный период, рассчитываемый по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=1}^m (\phi_i - Zsan_i) \alpha_i - KS_m \quad (4.4)$$

где  $\alpha_m$  – коэффициент дисконтирования.

ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом их разновременности. При расчете коэффициентов эффективности на saniруемом предприятии, где сроком окончания инвестиционного проекта должен быть определен момент окончания санации, влияющим элементом является сумма отсроченной к уплате кредиторской задолженности. Эффект проекта должен предусматривать необходимое покрытие задолженности к окончанию санации.

В общем случае для эффективности проекта необходимо и достаточно, чтобы его ЧДД был неотрицательным, для неэффективности – чтобы его ЧДД был отрицательным. Необходимо обратить внимание на то, что неэффективность не означает убыточность проекта, а свидетельствует лишь о наличии более выгодного альтернативного проекта вложения средств.

Для определения значений данных коэффициентов за определенный период, меньший всего периода реализации проекта, используются показатели:

- **текущий чистый не дисконтированный доход**, который может быть рассчитан по формуле (4.2) на требуемый момент времени;

- текущий ЧДД (накопленный дисконтированный эффект) рассчитывается по формуле (4.3)

Показатели текущего дохода позволяют получить сведения о накопленном на текущий момент времени эффекте, отследить порядок реализации проекта, при необходимости вносить корректировки.

*Показатели доходности:*

**Индексом доходности затрат (ИДЗ)** называется отношение накопленного притока и оттока реальных денег. Индекс доходности затрат превышает 1, только если чистый не дисконтированный доход проекта положителен. Аналогично, **индексом доходности дисконтированных затрат (ИДДЗ)** называется отношение накопленных дисконтированных притока и оттока реальных денег. Данный индекс превышает 1, если чистый дисконтированный доход положителен.

**Индексом доходности фрагментарных капиталовложений (ИДК)** называется отношение накопленного сальдо реальных денег к накопленному объему фрагментарных капиталовложений (**Кф**), увеличенное на 1:

$$ИДК = ЧД / \sum_{i=1}^m K\phi_i + 1, \quad (4.5)$$

**Индексом дисконтированной доходности капиталовложений (ИДДК)** называется отношение накопленного дисконтированного сальдо реальных денег к накопленным дисконтированным капиталовложениям, увеличенное на 1:

$$ИДДК = ЧДД / \sum_{i=1}^m K\phi_i + 1, \quad (4.6)$$

ИДДК выражает отношение дисконтированного чистого дохода от операционной и финансовой деятельности к накопленным дисконтированным инвестициям.

**Внутренняя норма доходности (ВНД)** проекта является одним из важнейших показателей доходности проекта и определяется в результате решения уравнения доходности [12]:

$$\Phi_{инт}(d) = \sum_{i=1}^m \frac{\phi_i}{(1+d)^i} = 0, \quad (4.7)$$

где  $\Phi_{инт}(d)$  – интегральный эффект проекта (ЧДД);  $d$  – уровень доходности (или ВНД).

Для saniруемого предприятия уравнение внутренней нормы доходности выглядит следующим образом:

$$\Phi_{\text{инв}}(d) = \sum_{i=1}^m \frac{\phi_i - KS_i - Zsan_i}{(1+d)^i} = 0 \quad (4.8)$$

Для «типичных» проектов это уравнение всегда имеет единственное решение, при этом отрицательное значение свидетельствует об неэффективности проекта. Практическое решение уравнения возможно приближенным методом или с использованием компьютерных программ (например, при помощи функции «ВНДОХ» электронных таблиц EXCEL).

*Показатели окупаемости:*

**Срок (период) окупаемости без дисконта (простой)** – продолжительность наименьшего периода, по истечении которого накопленный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Моментом исчисления может быть начало периода проведения санации, момент начала инвестиций либо ввода в эксплуатацию основных фондов создаваемого предприятия.

$$ПО = K\Phi / ЧДП_{\Gamma}, \quad (4.9)$$

где  $K\Phi$  – сумма инвестиционных затрат;  $ЧДП_{\Gamma}$  – среднегодовая сумма денежно-го потока за период эксплуатации проекта.

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого накопленный дисконтированный эффект (чистый доход) становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Этот срок исчисляется от того же момента времени, что и срок окупаемости без дисконта.

Ряд ученых-экономистов трактуют общепринятые показатели эффективности инвестиций как методы оценки привлекательности или приемлемости инвестиций, что не меняет сути и сферы применимости данных показателей.

## 4.2. МЕТОДЫ И АЛГОРИТМЫ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ГРАДООБРАЗУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

### 4.2.1. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СУММЫ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ОБЩЕСТВЕННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ САНАЦИИ

Оценка эффективности любого инвестиционного проекта может производиться на разных стадиях его разработки и реализации [12]:

- ◆ при разработке инвестиционного предложения и декларации о намерениях;
- ◆ при разработке обоснования инвестиций;
- ◆ при разработке ТЭО;
- ◆ в ходе осуществления проекта;
- ◆ при завершении проекта;

♦ после изменения условий экономико-финансовой деятельности организации (если инвестиции направлены в одну из структур организации).

Принципы оценки эффективности проектов одинаковы на всех этапах. Оценка может различаться по видам рассматриваемой эффективности, а также по набору исходных данных и степени подробности их описания.

Оценка общественной и коммерческой эффективности различается и по субъектам, участвующим в проекте. Для каждой из сторон она различна. Это различие обусловлено несопадением целей санлируемого предприятия и потенциального партнера – инвестора. Первоочередной задачей инвестора является получение прибыли в долгосрочном периоде, для должника – возможность рассчитаться с долгами, сохранить рабочие места, восстановить предприятие в жестко определенные сроки.

На этапе разработки инвестиционного предложения эффективность проекта можно оценивать без схемы финансирования или наметив ее в общих чертах («по аналогии», на основании экспертных оценок). Производимые затраты группируются по укрупненным статьям, продукция объединяется в крупные группы. Рассчитывается только минимальное число основных показателей эффективности, факторы риска и неопределенности учитываются наиболее простыми методами или не учитываются вообще [12].

Вся информация по предприятию, как положительная, так и отрицательная, должна содержаться в инвестиционном предложении, так как сокрытие некоторых сведений от инвестора может иметь негативные последствия. Расчет должен проводиться с учетом пессимистического варианта развития событий.

Рассмотрим основные этапы оценки проекта и необходимое информационное обеспечение.

1. Выбор расчетного периода и разбивка его на шаги. Для этих целей необходимо знать:

- условия начала и завершения реализации проекта (в случае санации – санлируемый период, возможно его сокращение или продление);
- характер осуществляемых инвестиций, распределение их по времени (в случае применения предлагаемой в данной работе методики распределение по времени может варьироваться);
- информацию о вводе в действие, сроках и режимах освоения производственных мощностей;
- сроки, условия и очередность получения и погашения заемных средств, лизинговых платежей.

2. Определение организационных, производственно-технических характеристик. Необходимая информация:

- характер проектируемого производства, состав производимой продукции (работ, услуг);

- особенности технологических процессов, характер потребляемых ресурсов, система реализации производимой продукции;
- состав участников проекта, особенности их взаимоотношений

3. Определение информации об экономическом окружении объекта, в том числе о ставках налогов и порядке их начисления и уплаты, о размерах процентных ставок и т.п. Если расчеты проводятся в переменных ценах, то здесь необходим прогноз общих темпов инфляции и темпов роста цен на отдельные виды товаров и услуг.

Показатели **общественной** или социальной эффективности инвестиционного проекта отражают эффективность с точки зрения общества в предположении, что оно получает все результаты и несет все затраты, связанные с реализацией проекта, и позволяют оценить целесообразность расходования ресурсов (количество которых в экономике ограничено) именно на осуществление данного проекта [12]. Здесь важны последствия от реализации проекта для других отраслей народного хозяйства, социальной и экологической сферы .

При определении общественной эффективности инвестиционного проекта составляется расчетная таблица (таблица 4.1), в которой приводятся следующие сведения:

1) Денежный поток от операционной деятельности  $\Phi^o(m)$ .

Он определяется путем прибавления к сальдо от операционной деятельности косвенных финансовых результатов. Косвенными результатами считаются увеличение (+) или уменьшение (-) доходов сторонних организаций и населения, обусловленные реализацией проекта, увеличение(-) или уменьшение (+) бюджетных расходов на создание эквивалентного количества рабочих мест и т.п.

Денежные притоки включают выручку от продаж конечной продукции, выручку от реализации выбывающего имущества и выручку от продаж патентов, лицензий и других нематериальных активов, созданных в ходе реализации проекта. В состав денежных притоков включается невозвратная часть фрагментарных инвестиций. Денежные оттоки – это материальные затраты на реализацию проекта и затраты труда с отчислениями.

$$\text{Сальдо от операционной деятельности} = \text{денежные притоки} - \text{денежные оттоки}$$

Таблица 4.1

**Расчет показателей общественной эффективности инвестиций**

Показатели	Значение показателя по шагам расчетного периода		
	0	1	n
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>			
Денежные притоки: <i>Выручка от реализации продукции, выходящего имущества и т.д.</i>	$a_0$	$a_1$	$a_n$
Денежные оттоки: <i>Материальные затраты на реализацию проекта, затраты труда, налоги</i>	$b_0$	$b_1$	$b_n$
Косвенные финансовые результаты: <i>Увеличение(+) или уменьшение(-) доходов сторонних организаций и населения, обусловленное реализацией проекта, бюджетных расходов на создание эквивалентного количества рабочих мест</i>	$t_0$	$t_1$	$t_n$
Денежный поток от операционной деятельности, $\phi^o(m)$	$a_0 - b_0 + t_0$	$a_1 - b_1 + t_1$	$a_n - b_n + t_n$
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>			
Инвестиции: <i>Вложения в основные средства, пополнение оборотного капитала</i>	$k_0$	$k_1$	$k_n$
Денежный поток от инвестиционной деятельности, $\phi^u(m)$	$-k_0$	$-k_1$	$-k_n$
ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ПРОЕКТА, $w(m)$	$a_0 - b_0 + t_0 - k_0$	$a_1 - b_1 + t_1 - k_1$	$a_n - b_n + t_n - k_n$
Поток накопленным итогом, ЧД	$W(0)$	$w(0) + w(1)$	$w(n-1) + w(n)$
Срок окупаемости, ЧД > 0	$m$ при ЧД > 0		
Коэффициент дисконтирования $\alpha(m)$	$1/(1+E)^0$	$1/(1+E)^1$	$1/(1+E)^n$
Дисконтированный денежный поток, $v(m)$	$\alpha(0) * w(0)$	$\alpha(1) * w(1)$	$\alpha(n) * w(n)$
Интегральный коммерческий эффект, ЧДД	$v(0)$	$v(0) + v(1)$	$v(n-1) + v(n)$
Срок окупаемости с учетом дисконтирования, ЧДД > 0	$m$ при ЧДД > 0		
Внутренняя норма коммерческой эффективности, $d$	$\sum_m \frac{w(m)}{(1+d)^m} = 0$ Решение уравнения относительно $d$		
Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДДК)	$ЧДД / \sum_{m=0}^n k_m + 1$		

Таблица 4.2

## Расчет показателей экономической эффективности инвестиций

Показатели	Значение показателя по шагам расчетного периода		
	0	1	n
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>			
Денежные притоки: <i>Выручка от реализации продукции, выбывающего имущества и т.д.</i>	$a_0$	$a_1$	$a_n$
Денежные оттоки: <i>Материальные затраты на реализацию проекта, затраты труда, налоги</i>	$b_0$	$b_1$	$b_n$
Денежный поток от операционной деятельности, $\phi^o(m)$	$a_0 - b_0$	$a_1 - b_1$	$a_n - b_n$
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>			
Инвестиции: <i>Вложения в основные средства, пополнение оборотного капитала</i>	$k_0$	$k_1$	$k_n$
Денежный поток от инвестиционной деятельности, $\phi^u(m)$	$-k_0$	$-k_1$	$-k_n$
<b>ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ПРОЕКТА, <math>w(m)</math></b>	$a_0 - b_0 - k_0$	$a_1 - b_1 - k_1$	$a_n - b_n - k_n$
Поток накопленным итогом, ЧД	$w(0)$	$w(0) + w(1)$	$w(n-1) + w(n)$
Срок окупаемости, ЧД > 0	$m$ при ЧД > 0		
Коэффициент дисконтирования $\alpha(m)$	$1/(1+E)^0$	$1/(1+E)^1$	$1/(1+E)^n$
Дисконтированный денежный поток, $v(m)$	$\alpha(0) * w(0)$	$\alpha(1) * w(1)$	$\alpha(n) * w(n)$
Интегральный коммерческий эффект, ЧДД	$v(0)$	$v(0) + v(1)$	$v(n-1) + v(n)$
Срок окупаемости с учетом дисконтирования, ЧДД > 0	$m$ при ЧДД > 0		
Внутренняя норма коммерческой эффективности, $d$	Решение уравнения $\sum_m \frac{w(m)}{(1+d)^m} = 0$ относительно $d$		
Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДДК)	$ЧДД / \sum_{m=0}^n k_m + 1$		

## 2) Денежный поток от инвестиционной деятельности $\Phi^u(m)$

Он определяется как сумма вложений в основные средства и оборотного капитала, взятая со знаком «-». Так как в данном случае рассматривается эффективность инвестиций для инвестора, увеличение (излишнее) инвестиционных вложений приводит к уменьшению денежного потока проекта.

При расчете **экономической** эффективности инвестиций составляется таблица результатов, в которой содержатся сведения, полученные на основе рассчитанных бюджетов затрат и результатов, о денежных поступлениях и расходах предприятия и планируемой сумме инвестиций (таблица 4.2). Отличие в расчетных таблицах составляет отсутствие сведений о косвенных результатах, полученных обществом, государством от реализации данного проекта.

Расчет эффективной суммы инвестиционных вложений в объект санации

Методика оценки эффективности инвестиций, предлагаемая авторами трудов по анализу эффективности инвестиционных вложений, имеет ограниченное использование на предприятиях, находящихся в стадии санации. Это связано со следующими особенностями:

1. Расчет эффективности инвестиций производится при наличии сведений о планируемых инвестиционных затратах, величина которых выявляется путем детализированного расчета технико-экономических составляющих проекта, измерения затрат и результатов проекта с учетом конкретных условий налогообложения, инфляционной ситуации, норм расходов сырья и материалов и прочих элементов производственного процесса. Данный расчет требует существенных временных и трудовых затрат, широкого информационного массива. Осложняет расчетные процедуры необходимость адаптации к условиям разбалансированного предприятия, учета накопившейся задолженности и возникающих убытков от задержки реализации проекта.

2. Остаются невыясненными многие составляющие расчета. Достаточно сложно рассчитать в досанационном или защитном периоде, какое изменение в производстве вызовет внесенная сумма инвестиций, достаточно ли данной суммы для достижения эффективной работы.

3. Изменение некоторых условий или параметров потребуют пересмотра расчета, возможно, сделают вложение средств неэффективным, что требует разработки различных вариантов одного и того же проекта, являющихся, по сути, альтернативными проектами. Данные расчеты требуют определения ожидаемой эффективности, введения сложного математического аппарата, привлечения соответствующих исполнителей, что, в свою очередь, увеличивает возможные временные рамки расчета и сумму досанационных затрат. Следовательно, расчеты в досанационном (защитном) периоде должны быть доступными, нетрудоемкими и осуществимыми в короткий срок.

Предлагаемая методика расчета эффективности инвестиционной суммы содержит следующие основные характеристики:

- искомой величиной является сумма инвестиций, при которой будет достигаться заданный эффект.

- выручку и затраты на предприятии рассчитать исходя из предполагаемой мощности загрузки по аналогии с производственным процессом в докризисный период и на основе проведенных маркетинговых исследований.
- известной величиной считать требуемый уровень доходности инвестиций. При этом для социально значимых предприятий целесообразно производить корректировку в зависимости от возникновения источников фрагментарных невозвратных инвестиций.

Методика определения эффективной инвестиционной суммы позволит:

- выявить наличие объективной возможности восстановления организации-банкрота путем определения суммы инвестиционных вложений, внесение которых обеспечит достижение допустимого уровня доходности инвестиций;
- на основе полученной суммы сопоставить масштаб вложений с масштабом предприятия с целью оценки целесообразности его восстановления;
- соизмерить затраты государства (невозвратные фрагментарные инвестиции) с социальным эффектом от сохранения объекта санации с целью принятия оптимального решения государственными органами по поводу субсидирования данного объекта;
- определить пороговую величину инвестиций, вложение которых позволит инвестору достичь заданной доходности, и предприятию будет достаточно для покрытия всех видов санационных затрат.

Практическое использование методики расчета эффективной инвестиционной суммы произведено на ПРУП «Горынский КСМ».

Известными считаем те значения коэффициентов эффективности, достижение которых позволит получать прибыль и сделать инвестиции окупаемыми. Заносимые в таблицы расчетов суммы выручки и материальных затрат определяются исходя из схемы бюджетирования, предполагающей загрузку предприятия на оптимальную мощность и полную реализацию произведенной продукции. При дальнейшей разработке проекта загрузка предприятия может меняться, если требуемая сумма инвестиций останется эффективной.

На предприятии «Горынский КСМ» применяется система гибкого бюджетирования как при разработке плана санации, так и в процессе контроля исполнения плана и его корректировки. Подробное изложение материала по бюджетированию «Горынского КСМ» предложено в Плане санации ПРУП «Горынский КСМ», порядок разработки бюджетов в условиях санации рассмотрен в [23, с. 276-314].

Расчет эффективной суммы инвестиций следующий производится по следующему алгоритму:

1. На основе исследования производственной деятельности предприятия за продолжительный период времени и исходя из текущих уровней спроса, цен, налоговых ставок рассчитывается операционный поток проекта. Задается уровень производственной мощности предприятия исходя из его возможностей с учетом сезонных колебаний (заполняются соответствующие графы расчетной таблицы). Укрупненный расчет производится исходя из заданной мощности и

планируемого уровня рентабельности, причем необходимо участие эксперта по предприятию.

2. Исследуется макроэкономическая ситуация в целях прогнозирования инфляционного уровня на период санации. Определяются коэффициенты дисконтирования денежных потоков. При этом целесообразно произвести расчет максимального уровня нормы дисконта, при котором инвестиционная сумма еще остается эффективной. Расчет запаса нормы дисконта рассчитывается методом подбора. Положительная величина запаса характеризует страхуемые рамки колебания уровня инфляции и служит мерой покрытия инфляционного риска.

3. Расчет эффективной суммы инвестиций определяется по формуле:

$$S\varepsilon = \sum_{n=1}^m \frac{PF_n}{(1+d)^n} - KS_m - \sum_m Z_{san} \quad (4.10)$$

где  $PF_m$  – прогнозируемая прибыль за период;  $d$  – требуемая норма доходности за период;  $KS_m$  – задолженность, отсроченная на конец периода санации с начисленной пеней;  $Z_{san}$  – затраты на проведение санации за период (включающие вознаграждение управляющему, судебные расходы и т.д.).

Формула (4.10) предназначена для расчета эффективной суммы инвестиций, вложенных на начальном периоде санации, представляя собой первоначальные вложения инвестора в проект. В случае, когда процесс привлечения инвестиций затянулся, инвестор не участвует в начальном этапе санации, осуществляется вариантный расчет, позволяющий определить эффективную сумму на  $m$ -м периоде санации. Корректировки расчета производятся в таблицах расчета эффективности, суммы определяются методом подбора параметра. Базовая концепция методики расчета эффективной суммы инвестиций отражена на рис. 4.3. Если существует эффективная сумма инвестиций в предприятие на стадии санации, то она содержится в инвестиционном предложении и призвана обеспечить инвестору получение заданной доходности на вложенный капитал при реализации запланированных санационных мероприятий.

Чем больше превышение эффективной суммы над суммарными санационными затратами и отсроченной на конец период кредиторской задолженностью, тем больше запас прочности проекта, тем вероятнее получение инвестором требуемой нормы доходности.

Эффективная сумма вложений может служить ориентиром для государства при оздоровлении социально значимых предприятий, финансовая помощь которым может снизить требуемую сумму, и тем самым останется возможность привлечения средств на коммерческой основе.

В случае, когда планируется неоднократное инвестирование в течение срока действия проекта, первоначально вложенную сумму считаем заданной и определяем возможные в дальнейшем инвестиционные вложения, удовлетворяющие критериям эффективности проекта.

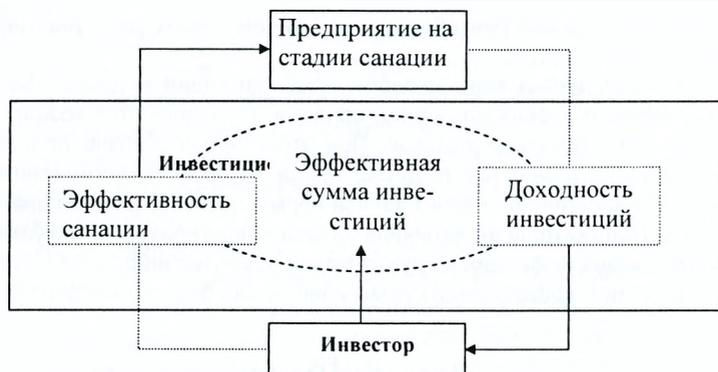


Рис. 4.3. Концепция эффективной суммы инвестиций

Расчет эффективной суммы «Горынского КСМ» как целостного комплекса, включающего все структурные подразделения без продажи нефункционирующих активов нецелесообразен по следующим причинам:

1. На начало санации сумма убытков составляет 2,7 млрд. руб. (и имеет тенденцию к росту);

2. дельный вес амортизации в структуре себестоимости составляет 64% в сезон функционирования предприятия (август) и более 90% в сезон простоя (зимний период);

3. Активы Завода дренажной трубки составляют по остаточной стоимости 3,910 млрд. руб при экспертной оценке физического износа – 100%. Прогнозирование полной загрузки предприятия с обеспечением рентабельности подразумевает восстановление Завода дренажной трубки, возмещение убытков, привлечение сотрудников, что составит в первоначальной оценке более 8 млрд. руб. (которые должны покрываться из прибыли), что при отсутствии спроса на дренажную трубку экономически нецелесообразно. Эффективная сумма при расчете получена отрицательная (-6,2 млрд.). Фактически, это означает, что все санационные процедуры должны осуществляться без вложения финансовых средств, кроме того, необходимо иметь в распоряжении дополнительно свободных 6,2 млрд. руб.

Причинами непривлекательности целостного предприятия для инвесторов являются значительные суммы основных средств, не используемых в производстве, но амортизация на которые начисляется и существенно завышает материальные затраты. Таким образом, планируемая выручка перекрывается завышенной суммой затрат, делая производство нерентабельным. При совершении на предприятии изменений в учетной политике, лишающих его обязанности начислять амортизацию на неиспользуемые и давно не функционирующие основ-

ные здания и сооружения независимо от объема выпуска, разработке схемы списания существующих убытков, ситуация изменится в сторону улучшения. Появится возможность планирования рентабельной работы всего предприятия и, соответственно, рассчитается приемлемая эффективная сумма инвестиций.

Рассмотрим экономическую и общественную эффективность отдельных подразделений ПРУП «Горынский КСМ» исходя из предположения, что продолжение рентабельной деятельности возможно на двух структурных подразделениях комбината – Заводе облицовочной фасадной керамики и Кирпичном заводе при условии успешного запуска линии по производству кирпича и обжиговой печи.

Определение социально и экономически эффективной суммы вложений в одно из структурных подразделений КСМ – Завод облицовочной фасадной керамики – производится исходя из обеспечения условий обособления деятельности. Завод не несет обязательств по возвращению накопленной комбинатом задолженности, амортизационные отчисления производятся только на активы Завода облицовочной фасадной керамики, остаточная стоимость которых после переоценки 01.2002 г. составила 616 млн. руб. Организационной формой такого сотрудничества будет совместная деятельность по одному из возможных вариантов преобразования.

Приложение 4 (таблицы П.4.1 и П.4.2) содержит расчеты эффективных сумм для Завода облицовочной фасадной керамики.

Социально эффективная сумма инвестиций составляет 1,7 млрд. руб.

Срок окупаемости без дисконтирования будет достигнут в 9 квартале, с учетом дисконтирования – в 10 квартале.

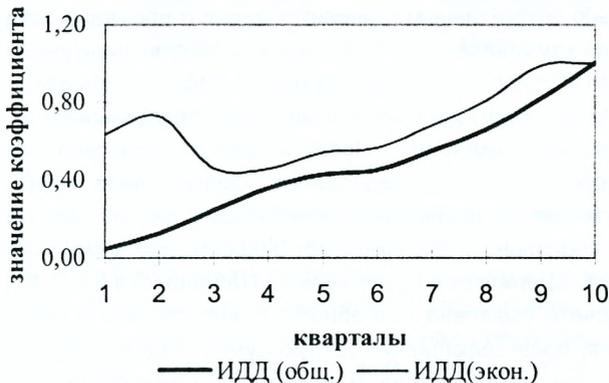


Рис. 4.4. Динамика показателей доходности ЗОФК (таблицы П.4.1, П.4.2)

График динамики показателя ИДД (рис.4.4) показывает, что доходность инвестиций возрастает, к окончанию периода санации превышает 1, и имеет стойкую тенденцию нормального уровня в будущем. Индекс доходности с точки зрения социальной эффективности инвестиций выше, чем экономической, что объясняется особым статусом данного предприятия – социально значимый градообразующий объект. Индекс доходности при анализе экономической эффективности на конец санации снижается до 1, что характеризует ситуацию возврата отсроченной на момент завершения санации кредиторской задолженности.

Расчет экономической эффективности показал, что предлагаемая к вложению сумма составляет: в 1 квартале – 0,5 млрд. руб. (достаточно для ремонта и закупки оборудования), в 3 квартале – 0,7 млрд. руб. и в 4 квартале – 0,3 млрд. руб. Высокая общественная эффективность проекта может послужить сигналом вышестоящим органам для создания условий обеспечения реализуемости данного варианта.

Данный вариант является привлекательным для инвесторов, эффективным с точки зрения общества и приемлемым для ПРУП «Горынский КСМ».

Применяемая для ПРУП «Горынский КСМ» методика расчета требуемой инвестиционной суммы позволяет подбирать варианты вложения средств, наиболее приемлемые для инвестора, добавлять в расчеты новые суммы при получении средств от прочих инвесторов, своевременно снижать затраты путем внесения сумм от реализованных активов (первоначально расчет не включает сумму, полученную от возможной реализации активов предприятия).

По выше произведенным расчетам можно сделать вывод, что экономически и социально эффективным становится вариант вложения средств в одно из подразделений комбината – Завод облицовочной фасадной керамики. Это принесет требуемый эффект инвестору, выгодно комбинату. На балансе ПРУП «Горынский КСМ» имеется также кирпичный завод, представляющий собой основную часть активов комбината. Простои завода негативно сказываются на финансовом состоянии всего предприятия. Следовательно, необходимо осуществить расчеты с целью привлечения инвестиций в данное подразделение КСМ.

Расчет социально и экономически эффективной суммы инвестиций Кирпичного завода содержится в Приложении 4 (таблицы П.4.3 и П.4.4).

При расчете выявлена потребность в инвестициях в размере 2,7 млрд. руб. Вложения, превышающие указанную сумму, становятся экономически нецелесообразными для инвестора, а инвестиции в размере менее 2,7 млрд.руб. не позволят реализовать на предприятии весь спектр мероприятий и процедур, требуемый для нормализации производственного процесса.

График динамики показателей дохода кирпичного завода и ЗОФК характеризует сравнительно большую эффективность от вложений в кирпичный завод (рис. 4.5).



Рис.4.5. Динамика показателей дохода (ЧДД) при анализе экономической эффективности ЗОФК и кирпичного завода (таблицы П.4.2, П.4.4)

Таблица 4.3

**Результаты расчета эффективной суммы инвестиций по структурным подразделениям ПРУП «Горынский КСМ»**

Наименование подразделения	Социально эффективная сумма, тыс. руб.	Экономически эффективная сумма, тыс. руб.
Подразделение ПРУП «Горынский КСМ»–ЗОФК	1731589	1494838
Подразделение ПРУП «Горынский КСМ»–Кирпичный завод	3616578	2718677

По результатам применения методики расчета эффективной инвестиционной суммы можно сделать следующие выводы:

- санация ПРУП «Горынский КСМ» как целостного комплекса нецелесообразна, поскольку одно из структурных подразделений не подлежит восстановлению. Отрицательная инвестиционная сумма свидетельствует о необратимом долгосрочном процессе вымывания капитала на предприятии.
- эффективная сумма инвестиций получена для основных подлежащих восстановлению структурных подразделений – ЗОФК и Кирпичного

завода. В рамках данной суммы возможно покрыть затраты на санационные мероприятия и достичь эффективности инвестиционных вложений.

- социальная эффективность инвестиционных вложений высока ввиду градообразующего характера предприятия и оправдывает государственные вложения в санацию данного предприятия.

Обобщение выводов анализа финансового состояния и инвестиционной привлекательности объекта заносится в специально разработанную форму инвестиционного предложения.

Новый подход к оценке целесообразности и эффективности инвестиций в объект санации позволяет на начальном этапе санации спрогнозировать получение дохода путем вложения средств в объект санации. Расчет направлен на то, чтобы ориентировать партнера на вложение средств в пределах установленной суммы, превысив которую, инвестор не получит требуемой нормы доходности инвестиций. В рамках рассчитанной суммы должны находиться все затраты инвестора по пополнению основных и оборотных средств, проведению ремонтных работ и прочих мероприятий восстановительного характера.

В качестве **примера** рассмотрим фрагментарные санационные инвестиции при санации градообразующего предприятия ПРУП «Горьковский КСМ» (табл. 4.4), суммарная величина которых получена в результате применения расчета эффективной инвестиционной суммы. Рассчитанная сумма определяет рамки, в которые необходимо внести планируемые санационные мероприятия.

В представленной таблице (табл.4.4) содержатся расчеты всех необходимых инвестиционных затрат, основанные на данных о составе и стоимости технологического оборудования, необходимого для реализации инвестиционного плана, а также на экспертных оценках других затрат, связанных с пусконаладочными и восстановительными работами, транспортировкой и страхованием поставок оборудования и т.п.

Экспертное подтверждение достаточности рассчитанной суммы инвестиций в размере 2,7 млрд. для принятия оздоровительных мер получено при бизнес-планировании инвестиционного проекта. Эффективность для инвестора обеспечивается заданной нормой доходности, примененной при расчете эффективной суммы.

Приобретение данных видов оборудования позволит создать на предприятии дополнительные рабочие места, наладить производственный процесс, обеспечить прибыльность и окупаемость инвестиций.

Предполагаемые источники финансирования:

- кредитные ресурсы 152,5 млн.руб.
- средства предприятия, полученные за счет продажи активов – 300 млн. руб.
- средства инновационного фонда Министерства Архитектуры и Строительства – 800 млн. руб.
- целевое финансирование собственника – 1200 млн. руб.
- средства фонда областного управления занятостью – 247,5 млн. руб.

Таблица 4.4

**Перечень мероприятий, производимых за счет привлекаемых инвестиционных ресурсов**

№ п/п	Наименование мероприятий	Ориентировочная стоимость, млн. руб.
1	Завоз сырьевых глин	185,2
2	Включение в работу цеха дегидратации глин	110,0
3	Пополнение парка сушильных вагонеток СМК-3-393	55,0
4	Техпереворужение подготовительно-формовочного подразделения /пресс СМК-376-2 ед./	100,0
5	Восстановление работы спецтранспорта /комплектация, монтаж, пуско-наладка	50,0
6	Техпереворужение автомата-садчика, автомата-укладчика, система автоматизированного управления	250,0
7	Восстановление работы шихтозапасника	55,0
8	Автоматизация процессов дозировки-подачи отощителя и сырья в производство с установкой весовых дозаторов	18,0
9	Восстановление транспортеров на роликах для передвижения сырца в автомат-укладчик	14,0
10	Создание резерва запасных узлов и деталей для основного технологического оборудования	19,0
11	Выполнение регламентных работ по обслуживанию сушильного парка	7,0
12	Восстановление системы пароснабжения в производственных и бытовых помещениях	52,0
13	Проведение подготовительных работ к осенне-зимнему периоду	16,0
14	Восстановление ремонтно-инструментального хозяйства	20,0
15	Пополнение и восстановление парка обжиговых вагонеток	34,0
16	Восстановление технологического транспорта	210,0
17	Газификация	1200
18	Прочие направления	304,8
	Всего необходимо средств	2700

Финансирование крупных социально значимых проектов в большинстве случаев происходит за счет различных инвесторов, в совокупности обеспечивающие достижение социального и (или) экономического эффекта. Большая

часть фрагментарных инвестиций на социально-значимых объектах осуществляется за счет государственных источников. Категория фрагментарных санационных инвестиций позволяет скорректировать расчеты эффективности инвестиций и обосновать привлекательность объекта санации для инвесторов, осуществляющих восстановление предприятия как целостный комплекс.

В ходе планирования источников фрагментарных инвестиций в санацию ПРУП «Горынский КСМ» были получены невозвратные вложения собственника – государства в размере 1,2 млрд. руб., что позволило существенно повысить планируемый уровень общественной доходности инвестиций, несмотря на реальные отсрочки поступлений денежных средств и сезонные задержки с выпуском достаточного количества продукции. Расчеты эффективности инвестиций в кирпичный завод (в сумме – 2,7 млрд.) с учетом вышесказанного приводятся в Приложении 5. Норма доходности в полугодие составляет 21% (экономическая эффективность) и 32% (социальная эффективность), срок окупаемости – 5-й квартал.

Оздоровление социально значимых предприятий является важным направлением антикризисного управления в Республике Беларусь, так как позволяет рационально использовать имеющиеся в стране природные, трудовые, финансовые ресурсы, обеспечивает экономии государственных средств, увеличение поступлений в бюджет налоговых платежей, то есть содействует оздоровлению страны в целом.

Финансирование санации социально значимых объектов позволяет повысить их защищенность в перспективе в связи с сохранением высокой доли государства в капитале предприятия.

Привлечение инвестиций, в особенности внешних, существенно повышает возможность оздоровления отечественных предприятий. В ряде случаев инвестирование является единственной возможностью спасения бизнеса, восстановления платежеспособности организации, защиты интересов кредиторов, сохранения градообразующего предприятия.

#### 4.2.2. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ САНИРУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиционное предложение является обобщающим документом, который формируется по результатам выше проведенного исследования и содержит выводы по проведенному анализу предприятия, описание преимуществ и недостатков данного проекта, определение суммы, на которую следует ориентироваться инвестору. В инвестиционное предложение включается также общая информация о предприятии, его наименование, форма собственности, структура, производство, сведения об имуществе и задолженностях. Данный документ отправляется потенциальным инвесторам.

Инвестиционное предложение – обобщающий документ, содержащий в сжатой форме информацию о предприятии в части его инвестиционной емкости.

На сегодняшний день нет единой методики формирования инвестиционного предложения. Существуют краткие тезисные формы, включающие следующие основные моменты:

- *краткое содержание;*
- *стадия проработки;*
- *ориентировочная стоимость;*
- *сроки окупаемости;*
- *вклад реципиента.*

Подобные предложения подразумевают обязательное наличие бизнес-плана, потенциально доступного при конкретном обсуждении проекта.

Инвестиционные предложения белорусских предприятий, обобщенные в табличной форме, содержащие информацию о предприятиях различных отраслей, включают следующие основные позиции:

- Предприятие – наименование, форма собственности, контактная информация;
- Название проекта – указание конкретного направления инвестирования, преимущественно закупка оборудования, технологический;
- Стоимость проекта;
- Потребность в инвестициях;
- Срок реализации – для отечественной экономики характерно отсутствие долгосрочных проектов, превышающих 5-10 лет;
- Срок окупаемости;
- Форма инвестиций – белорусским предприятиям приемлема форма инвестирования в виде кредита или прямых иностранных инвестиций;
- Наличие Бизнес-плана – в большинстве случаев бизнес-план отсутствует, на ряде предприятий имеется технико-экономическое обоснование инвестиций.

Наиболее подробно разработана форма **инвестиционного предложения**, используемая международной организацией ЮНИДО. Размещение на инвестиционном рынке инвестиционных предложений возможно путем заполнения требуемой формы, содержащей детальную информацию о проекте и требуемых инвестициях, базирующуюся на бизнес-планах компаний. Данная форма инвестиционного предложения является многокомпонентным сложным структурным документом, основанном на детальных сведениях о предприятии, производственных, маркетинговых, управленческих характеристиках. Подобные документы целесообразно разрабатывать для крупных предприятий, ориентирующихся на мировой рынок инвестиционных ресурсов, требующих масштабных финансовых вложений.

Инвестиционное предложение санируемого объекта, в основном направленное на внутренний рынок, должно отвечать требованиям, предъявляемым к подобным документам, но ориентировать потенциального инвестора на конкретные формы сотрудничества и варианты получения эффекта, а также показывать основные мотивирующие факторы привлекательности объекта.

1. Предприятие: наименование, адрес, контактная информация.
2. Форма собственности, наличие вариантов преобразования.
3. Описание предприятия (площадь, мощность, загрузка, количество работающих).

4. Производство (перечень выпускаемой продукции, потенциально производимой продукции).

5. Преимущества (имеющиеся факторы инвестиционной привлекательности).

6. Потребности во внешних инвестициях (с указанием направлений их использования и рассчитанной по предложенной методике максимальной эффективной суммы вложений).

Инвестиционное предложение санируемого предприятия ПРУП «Горынский КСМ» представлено в приложении 6.

Инвестиционное предложение служит начальным инструментом реализации инвестиционной политики кризисной фирмы. Особенностью плана инвестиций кризисной организации является его узкие временные и материально-финансовые границы, а также высокая степень негативных последствий в случае неудачного решения.

В антикризисном управлении, в силу жесткой ограниченности сроков выхода предприятия из неустойчивого состояния, особую важность имеет ускоренная проработка прединвестиционной фазы, включающей формирование инвестиционного предложения. Рационально и оптимально составленное предложение кризисной фирмы потенциальному инвестору является залогом успешной реализации санационных процедур на предприятии, содействуя оздоровлению экономики страны в целом.

#### 4.2.3. АДАПТАЦИЯ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СУММЫ К УСЛОВИЯМ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Успех мероприятий, направленных на привлечение инвестиций в объект санации во многом зависит от точности и обоснованности расчетов. Поэтому не представляется возможным обойти вниманием расчет рисков для инвестора при вложении средств в санируемое предприятие, которые существенно корректируют проектные данные. Известны десятки современных методик расчета рисков, применяемые в различных странах, алгоритмов расчета рисков насчитывается несколько сотен.

Риски и неопределенность выступают неотъемлемыми чертами хозяйственной деятельности и процессов управления. Неопределенность рассматривается как условие ситуации, в которой нельзя оценить вероятность потенциального результата. Обычно менеджер, сталкиваясь с неопределенностью, пытается получить дополнительную информацию и экспертными методами определить вероятность достижения результата.

Понятие «риск» в экономическом смысле предполагает потери, ущерб, вероятность которых связана с наличием неопределенности (недостаточности информации, недостоверности), а также выгоду и прибыль, получить которые возможно лишь при действиях, обремененных риском, что чаще всего связывается с инновационной деятельностью.

Размер потерь организации как результата деятельности в условиях неопределенности представляет собой «цену риска», а величина успеха (дополнительная прибыль) – «плату за риск» [4, с.214].

На сегодняшний день существует многообразие рисков, предполагающее большое количество подходов к их классификации. Возможные подходы к классификации рисков рассмотрены в [15, с.148], [4, с.219], [12, с. 412-418].

По видам риски в большинстве источниках классифицируются на следующие группы: инновационный, инвестиционный, маркетинговый, финансовый, коммерческий, производственный, технический, политический [15, с.148]. При этом выделяют страхуемый и не страхуемый риск.

С точки зрения диверсифицируемости все риски делятся на группы:

1) Диверсификационный риск (появление нового конкурента, забастовки, банкротство главного поставщика и др.),

2) Недиверсификационный или систематический риск (глобальные изменения налогообложения, война, инфляция, изменение финансовой политики и др.)

При оценке рискованности финансовых вложений в предприятие, проходящее санацию, оцениваются риски, связанные с изменчивостью доходности проекта (вариационный), с колебаниями рыночных цен на ресурсы, с предсказуемыми колебаниями ситуации на финансовом рынке (систематический).

При разработке проекта санации целесообразным считаем использование модели оценки капитальных активов (САРМ), или бета-модель, в которой учитывается только вариационный систематический риск, связанный с изменением индексов цен на производимую продукцию и потребляемые ресурсы, а также с инфляцией. Данную модель критикуют [12, с. 421] в связи с использованием в качестве исходной информации для расчета данных по предприятиям – аналогам, что несколько искажает получаемый коэффициент, однако применение иной модели в рамках санации искажает результат в большей степени. Информация по предприятиям-аналогам приближена к прогнозируемым финансовым результатам предприятия-объекта санации.

Бета-модель широко используется в таких сферах деятельности как

- прогнозирование изменений на финансовом рынке;
- отбор ценных бумаг для формирования портфеля;
- определение благоприятных условий для инвестирования [15, с.165].

Таким образом,  $\beta$ -коэффициент, отражающий относительную рискованность данного проекта по сравнению с инвестированием в среднерыночный пакет акций (как правило,  $0 \leq \beta \leq 2$ ), определяем по формуле 4.11:

$$\beta = \frac{\sum_m (d_m - d_{cp})(R_m - R_{cp})}{\sum_m (R_m - R_{cp})^2} \quad (4.11)$$

где  $dm, cp$  – соотношение индексов цен на потребляемые ресурсы и производимую по проекту продукцию предприятия-аналога, среднерыночный уровень, соответственно;  $R_m$  – индекс инфляции в момент времени  $m$ ;  $R_{cp}$  – средний за период индекс инфляции [12].

Для экспресс-расчета, либо при недостатке информации, необходимой для расчета  $\beta$ -коэффициента по методике, указанной выше, можно применить метод, базирующийся на экспертных оценках (табл. 4.5) [12, с. 423].

Рассмотрим расчет нормы дисконта с учетом риска для организации, проходящей процедуру санации – ПРУП «Горынский КСМ». Для получения большей достоверности экспертной оценки целесообразно использовать результат совокупной оценки нескольких экспертов, осуществляющих антикризисное управление на указанном предприятии.

Таким образом, в соответствии с таблицей  $\beta = 15,75/17 = 0,93$ . Полученное значение свидетельствует о том, что вложение средств в данный объект имеет средний уровень рискованности, который с учетом специфики экономики РБ является нормальным и приемлемым.

Норма дисконта определяется по формуле 4.12:

$$E = E_0 + \beta(R - E_0), \quad (4.12)$$

где  $E_0$  – доходность безрисковых инвестиций,  $R$  – среднерыночная доходность.

Для ПРУП «Горынский КСМ» после вычисления по таблице 3.5  $\beta$  – коэффициента получим следующий уровень нормы дисконта:

$$E = 0,4 + 0,93(0,55 - 0,4) = 0,54$$

Данную норму учитываем при расчете эффективной суммы инвестиций, задавая норму доходности не по ставке надежного банка ( $\approx 40\%$ ), а увеличив до ставки с поправкой на риск – 54% (при изменении экономической ситуации в стране, вызвавшем уменьшение депозитных ставок до 0,27 норма дисконта при данном уровне коэффициента  $\beta$  изменяется незначительно – до 0,5).

Увеличение нормы дисконта на величину «премии за риск» широко используется в международной практике.

В современных экономических условиях Республики Беларусь методология санации организаций различных форм собственности разработана недостаточно, накопленный опыт успешного завершения санационных процедур практически отсутствует, недостаточно активно идет процесс привлечения республиканских и зарубежных инвестиций в предприятия, находящиеся в стадии кризиса. Разработка методологии санации организаций в условиях ограниченности инвестиций направлена на разрешение широкого круга проблем, касающихся как организаций банкротов, так и находящихся в стадии кризиса предприятий. На сегодняшний момент недостаточно разработаны следующие вопросы: алгоритм оценки инвестиционной привлекательности объектов санации, коэффициенты, характеризующие динамику кризисного состояния на пред-

приятия, алгоритм расчета степени риска инвестиций в санируемое предприятие, методы расчета ожидаемого эффекта санации. Предложенная методика оценки рисков инвестиционных вложений в предприятие на стадии санации может применяться как руководителями организаций, антикризисными управляющими, так и инвесторами, акционерами организаций – объектов санации.

Таблица 4.5

**Расчет относительной рискованности инвестиций в ПРУП  
«Горынский КСМ»**

Фактор риска	Всего	Степень риска								
		Низкая (1)			Средняя (2)			Высокая (3)		
		Класс риска								
		1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	3.1	3.2	3.3
Соответствующее значение $\beta$	0	0,25	0,50	0,75	1,0	1,25	1,5	1,75	2,0	
Общезкономические факторы										
Социально-политический риск								+		
Внутризкономический риск						+				
Внешнеэкономический риск		+								
Отраслевые факторы										
Стадия развития			+							
Конкуренция				+						
Регулирование							+			
Препятствия к вхождению в рынок				+						
Факторы риска на уровне предприятия (фирмы)										
Ликвидность								+		
Стабильность дохода							+			
Финансовый рычаг									+	
Операционный рычаг								+		
Доля на рынке			+							
Диверсификация клиентуры					+					
Диверсификация продукции				+						
Диверсификация по территории		+								
Технологический уровень					+					
Риск несогласованности интересов										
Возможность проведения политики в ущерб интересам инвестора									+	
Итого число наблюдений	17	1	3	3	2	1	2	2	2	1
Расчет средневзвешенного $\beta$	15,75	0	0,75	1,5	1,5	1	2,5	3	3,5	2

## ВЫВОДЫ

- Осуществление инвестиций в значительном ряде случаев носит фрагментарный характер, что не находит полного отражения в существующих инвестиционных расчетах. В связи с этим предложена и исследована новая категория—фрагментарные санационные инвестиции, подразумевающая получение отдачи при освоении всей суммы вложений, поскольку целевая направленность инвестиций в санацию подразумевает реализацию комплекса оздоровительных процедур. Получение требуемой нормы доходности для инвестора обеспечивает не единичное разовое инвестирование, а однонаправленный вектор целей инвесторов и собственников санируемого предприятия.

- Существующие на сегодняшний день методы оценки эффективности инвестиций не в полной мере применимы при санации. В связи с этим осуществлена их адаптация к условиям санации, предполагающая корректировку операционных потоков при расчете эффективности инвестиций с учетом санационных затрат и отсроченной кредиторской задолженности. Это позволило повысить достоверность инвестиционных расчетов при анализе кризисных предприятий.

- Инвестирование в санируемое предприятие по сравнению с прибыльным представляется гораздо более сложным и неопределенным процессом. При этом определение объема инвестиций и их эффективности представляет собой довольно сложную и трудоемкую задачу. Учитывая повышенный уровень риска вложения в кризисное предприятие и ограниченность финансовых ресурсов в настоящих условиях, разработана методика определения эффективной суммы инвестиционных вложений на начальных стадиях разработки проекта санации. Эффективная инвестиционная сумма позволяет не только ориентировать инвестора на вложение определенной суммы, но и является еще одним количественным критерием, определяющим целесообразность проведения санации. Методика базируется на использовании международных критериев оценки эффективности инвестиций, легко адаптируется к изменению условий инвестирования и факторам неопределенности. Рассчитанную сумму предлагается внести в качестве обязательного элемента инвестиционного предложения объекта санации.

- Применение данной методики на ПРУП «Горынский КСМ» позволило произвести расчет эффективной инвестиционной суммы для нескольких различных вариантов санации, выбрать на ее основе наиболее приемлемый и использовать рассчитанную сумму при разработке проекта санации.

- Фактор риска и неопределенности, характеризующий процесс инвестирования вообще, необходимо учитывать при инвестировании в объект санации, в частности. На досудебной стадии считаем целесообразным сформировать общую схему учета риска, заключающуюся в маневрировании ставкой дисконта, включающей величину надбавки (премии) за риск, повышающей устойчивостью проекта санации.

## **ГЛАВА 5 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**5.1.** Исторические предпосылки возникновения бюджетирования

**5.2.** Гибкое бюджетирование в системе управления предприятием

**5.3.** Необходимость бюджетирования при санации

## 5.1. ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

### 5.1.1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Специалисты, изучающие экономическую историю, склонны видеть возникновение прототипа бюджетирования в средних веках в области государственного управления. В процессе развития финансовых отношений государства возникла объективная потребность систематизации, учета, контроля в области доходов и расходов. «Бюджет» (англ. – *budget*) – слово английского происхождения, которое означало сумку, мешок. Когда палата общин в Англии в XVI-XVII вв. утверждала субсидию королю, то перед окончанием заседания канцлер казначейства открывал портфель, в котором хранилась бумага с соответствующим законопроектом. Это называлось открытием бюджета, позже название портфеля было перенесено на сам документ. С конца XVII века бюджетом стал называться документ, который заключал в себе утверждаемый парламентом план доходов и расходов государства [37, с. 85]. Существенный признак бюджета – его новизна. Бюджет появляется не тогда, когда государство производит расходы и добывает необходимые для этого средства, а когда оно в свою финансовую деятельность вводит плановое начало – составляет смету доходов и расходов на определенный период. При этом в расчет принимается объективная действительность – ограниченность экономических ресурсов, возникает необходимость оптимизации сочетания факторов производства.

На определенном этапе развития экономических отношений бюджетирование применялось не только в области государственного управления финансами на макроуровне, но и на микроуровне – для планирования и учета доходов и расходов отдельных хозяйств. В бухгалтерском учете к XVIII в. выделились две принципиально разные, параллельные конкурирующие линии – так называемый бюджетный и коммерческий учет. Бюджетная бухгалтерия имеет своим предметом учет расходов и доходов, коммерческая – учет имущества и результаты его использования.

Бюджетный учет развивался в значительной степени в Риме, как в масштабе всего государства, так и в отдельных провинциях. Велась книга бревариум (*Brevarium*), где отражались все сметные ассигнования и их исполнение. Существует также характеристика вавилонского учета, как бюджетного, которая принадлежит Х. Бюлю [39, с. 33, 44].

В средневековой Европе в государственном и личном хозяйстве развивалась камеральная<sup>\*</sup> бухгалтерия. Камеральный учет фиксировал затраты в соответствии со сметой. В 1770 г. в Вене выделялся Пузхберг, автор капитального труда, в котором излагались основы нового направления в учете. Его смысл он

<sup>\*</sup> В средневековой Европе учет велся в конторах, как говорили, «в камере», что в переводе с латинского означает комната. Совокупность учетных приемов того времени получила название *камеральной бухгалтерии*. В отличие от традиционной двойной, имеющей своим объектом прежде всего имущество, камеральная бухгалтерия концентрирует внимание на учете денег в кассе. Ее задача – приход и расход денежных средств. С этим связан и учет ожидаемых (планируемых) доходов и расходов, а также учет расчетов с контрагентами (сторонними лицами) по причитающимся платежам [39, с. 206].

видел в смете (бюджете) доходов и расходов. Каждый вид доходов и расходов представляет строго определенную статью, и бухгалтер контролирует, как хозяйственник соблюдает имеющийся у него «финансовый план» – бюджет. В основе построения бюджета и учета его исполнения лежат четыре принципа: *аналитичность, специализация, полнота и единство*. Первый предполагает регистрацию только твердо установленных прав и обязательств, оформленных договорами. Второй – раздельное планирование и учет каждого вида доходов и расходов. Третий требует отражения в бюджете и в учете как доходов, так и расходов в полных суммах, не допуская их взаимного сальдирования. Четвертый определяет необходимость объединения всех доходов и расходов каждого распорядителя кредитов в едином бюджете.

Крупнейшим теоретиком камеральной бухгалтерии был выдающийся австрийский автор Иосиф Шротт, который в центре учета видел смету, считал ее «способом контроля действий администратора хозяйства». Идеи Шротта поддерживали и развивали Гюффель, Кишке, Эсфель, Эбгард, и особенно Гюгли. Гюгли принадлежит идея учета отклонений фактических затрат от намеченных ассигнований. Эта идея получит новую жизнь в методе учета затрат на производство – стандарт-костс, фиксации затрат по центрам ответственности, нормативном учете [39, с. 207]. Как видим, помимо плановой, бюджету присуща и контрольная функция.

Представитель венецианской школы В. Альфиери (1863-1930) утверждал, что «предвидение экономической деятельности называется сметой». Де Гоббис писал, что «смета имеет целью показать, каковы будут вероятные результаты ведения хозяйства в течение определенного промежутка времени» [39, с. 131].

Во Франции Габриэль Фор подчеркивал значение сметы [39, с. 328].

Процесс эволюции финансового управления происходил на фоне ускорения и роста частоты внешних изменений экономической и правовой среды. Управленческие задачи усложнялись в связи с производственными кризисами и финансовыми кризисами. Возникает объективная необходимость разработки антикризисных инструментов управления экономикой. В процессе становления системы антикризисного менеджмента происходила постепенная интеграция всех функций управления. Примером служит программа вывода американской экономики из кризиса (1932-1939), разработанная Ф. Д. Рузвельтом и получившая название «Новый курс». Методология, стратегия, тактика реформ в рамках «нового курса» продемонстрировали особую роль государственного регулирования и планирования в системе капиталистического хозяйства и показали, что гибкое регулирование экономики, социальной и политической сфер, особенно в трудные периоды развития страны, является жизненно необходимым.

Антикризисную направленность имела реформа, проведенная Л. Эрхардом (1946 г.). Положительную роль в преодолении кризиса в ФРГ сыграло индикативное планирование. Это не планы-прогнозы, планы-догадки, а очень эффективный в условиях ФРГ экономический, правовой и административный механизм воздействия на все сферы жизнедеятельности страны. Основу этого успеха обеспечивали: высокая квалификация разработчиков планов, отсутствие како-

либо догматизма и узости подходов; твердость и последовательность профессионального госаппарата, который, действуя в условиях крайней политической нестабильности, целеустремленно реализовывал принятые программы [4, с. 380].

*Таким образом, в середине XX в. камеральная бухгалтерия в ее константной форме получает мощный импульс для дальнейшего развития. Это связано с появлением во внешней среде предприятия источников глобальной нестабильности – политической, социальной, экологической, а также стало сказываться ограничение объемов доступных ресурсов и пределов рынка.*

Теория воспроизводства подтверждает, что для функционирования предприятия необходимо наличие определенных факторов производства. В современных условиях наряду с классическими факторами производства – земля, труд, капитал – для эффективной деятельности необходима информация и организация. В процессе развития общества эти факторы постоянно совершенствуются, переходят в новое качество. С переходом на рыночные отношения возникает проблема ограниченности всех факторов производства. Ограниченность экономических ресурсов – объективный закон, заставляющий осуществлять производство на основе определенных правил ведения бизнеса. Производители стремятся к оптимальному использованию факторов производства для максимизации прибыли или отдачи от вложенных средств.

Ограниченность в ресурсах усиливает роль правильного выбора приоритетов экономической политики. Повышается роль бухгалтерского учета и финансового планирования в управлении предприятием. В западных странах возникает управленческий учет. Реальная ситуация предполагает усиление акцента главным образом на выявлении внутренних резервов и эффективном их использовании, что требует совершенствования системы управления финансами на микроуровне – уровне предприятия. Применительно к происходящим изменениям сокращается горизонт планирования и уменьшается его периодичность на всех уровнях управления.

В 40-50-е годы в крупных западных фирмах появляется отдел финансового планирования, занимающийся текущим планированием производственно-хозяйственной деятельности. Планирование в таких фирмах ограничивалось составлением регулярных финансовых смет по статьям расходов на различные цели. Позднее, в 50-60-е годы, фирмы стали выполнять новую функцию – планирование, направленное не во внутрь фирмы, а в экономическое, научно-техническое, социально-политическое окружение. Появляются новые экономические категории, такие, как долгосрочное планирование, скользящее планирование, стратегическое планирование. В середине 70-х годов такие системы управления, как долгосрочное и стратегическое планирование, управление посредством выбора стратегических позиций оказались непригодными для реагирования на события, которые частично предсказуемы, однако выходят на поверхность слишком быстро, чтобы можно было заранее подготовить решение. Чтобы справиться с быстро изменяющимися условиями функционирования, выработывается новый принцип – принцип своевременности решения проблем. В

рамках науки об управлении предприятиями выделяется финансовое управление, основной задачей которого является обоснование вариантов привлечения и размещения денежных средств, необходимых для достижения целей предприятия [29, с. 8].

Главная цель предприятия состоит в обеспечении эффективности своего существования в течение длительного времени. Для достижения этой цели необходимо определять долгосрочные и краткосрочные задачи, прорабатывая пути их решения. Для этого применялись различные средства, среди которых ведущая роль отводится бюджетному планированию.

*В связи с этим, достижение наиболее эффективного ведения бизнеса посредством целенаправленного поиска, оценки и отбора альтернатив при условии оптимального использования ограниченных ресурсов, основываясь на определенных гипотезах о будущем состоянии внутренней и внешней среды, призвано обеспечить бюджетирование – основной инструмент гибкого управления финансами предприятия.*

В своем сегодняшнем представлении бюджетирование активными темпами начало развиваться в Америке в первой половине XX в. А. Пасдермаджан (1947) – пропагандист бюджетного контроля на крупных предприятиях – считал, что каждый отдел должен быть переведен на бюджет (смету). Между планом счетов и структурой предприятия необходимо соответствие. Расходы надо учитывать по их функциям и административным единицам. В данном случае, по нашему мнению, речь идет о бюджетировании по центрам ответственности в зависимости от организационной структуры и специфики деятельности предприятия.

В марте 1948 г. на Международном конгрессе по научной организации труда в Стокгольме была рассмотрена техника бюджетного контроля себестоимости. Техника бюджетного контроля совпала с рациональной постановкой бухгалтерского учета. Андре Дюмортье (1952) говорил, что бюджетный учет должен быть организован более строго, что позволяет лучше контролировать затраты [39, с. 353].

Процесс разработки бюджета с течением времени претерпел существенные изменения. От первых жестких бюджетов до новейших автоматизированных вариантов гибкого бюджета с нулевой базой пройден длинный путь. Рассмотрим наиболее существенные особенности некоторых систем бюджетирования [47, с. 30-33].

Бюджет, планируемый по программам (PPBS – Planning Programming Budgeting System). Такой бюджет появился в США в 1924 году, когда компания Дюпон при совершенствовании управления деятельностью Дженерал Моторс установила основные цели, определила главные программы для их достижения и указала пути их осуществления. Сущность этого подхода заключается в последовательном решении возникающих задач и принятии управленческих решений на основе рационального использования наличных финансовых средств.

В 1960 году система PPBS подвергалась корректировке. Скорректированный на основе работы Новика (Novick, New Tools for Planners and Programmers)

метод был применен в 1961 году. В 1965 году американская администрация внедрила его во всех департаментах федерального правительства. Затем он нашел применение в Швеции, Великобритании, Бельгии, Японии и других странах.

Бюджет по программам является методом последовательного распределения средств предприятия с целью достижения наиболее эффективных способов их использования. При анализе системы бюджет по программам является средством объединения этапов формулирования целей и ассигнования бюджетных средств для их достижения. Такие попытки соединения процессов планирования, разработка программ составления бюджета и контроля были и в более ранних схемах бюджетов.

Наиболее существенная разница между классическим бюджетом и бюджетом по программам состоит в том, что в последнем использованы критерии оптимизации, обеспечивающие принятие решения на основе выбора из нескольких альтернатив целей предприятия и средств для их достижения. Бюджет по программам имеет целью ликвидировать просчеты и неполное использование имеющейся информации, свойственные традиционным программам. Кроме того, он позволяет устанавливать расходы на каждый проект в отдельности, сравнивать различные программы для распределения между ними финансовых средств.

В ходе разработки бюджета по программам реализуются следующие этапы: определение целей, определение необходимых средств для достижения намеченных целей, определение отношений между целями и средствами, разработка решений с помощью программ, оценка соотношения затраты/прибыль, отбор рациональных решений из нескольких альтернативных.

Во Франции, как вариант системы PPBS, применялась система RCB (Rationalisation des Choix Budgetaires). Она возникла в 1968 году как совокупность методов управления, разработанных по заказу правительства Франции. Метод RCB обеспечивает научный подход к управлению, в котором используются имеющиеся способы анализа, планирования и прогноза с целью выбора главного направления. В соответствии с выбранным критерием делается попытка устранить нескоординированность в деятельности администрации и повысить эффективность управления. Основными шагами при реализации систем RCB являются: формулирование поставленной задачи, описание и классификация целей и средств, сопоставление целей и программ, запуск программ, оценка и принятие решений, реализация решений и контроль.

При использовании системы RCB требуется большое количество информации. Это касается как данных для краткосрочных прогнозов при оценке прибыли после принятия решений о выборе одной из предлагаемых стратегий, так и данных для последующего контроля с целью скорейшего выявления ошибок и внесения изменений в изначально принятые решения.

В последствии во Франции была разработана методика бюджетирования с нулевой базой (ZBB – Zero-Base Budgeting), которая является другим типом осуществления прогноза для предприятия. Особенность системы ZBB состоит в

том, что при разработке бюджета каждый раз требуется возврат к начальному варианту, как если бы бюджет формировался впервые. Автор этой системы Питер А. Пирр определяет ZBB как способ составления бюджета, требующий от управляющих обоснования любого запроса на фонды. Каждый должен доказать, что предлагаемые им расходы действительно необходимы. Для этого следует классифицировать все существующие виды деятельности и оценить их с помощью системного анализа, а затем расположить их в соответствии со значимостью.

Система ZBB является мощным инструментом руководства в деле рационального распределения денежных средств и контроля за их использованием. Разработчиками сделана попытка определить оптимальное направление использования денежных средств для получения максимальной выгоды для предприятия. Для достижения этого система ZBB опирается на: основополагающие цели предприятия; оценку альтернативных методов осуществления любого из видов деятельности; оценку альтернативных уровней обеспечения ресурсами; оценку объемов и сроков исполнения работ; установление приоритетов.

С развитием современных управленческих и информационных технологий происходит совершенствование методов бюджетирования. Предприятия ищут новые, более гибкие средства и технологии для поддержки непрерывного интегрированного процесса планирования. Существующие системы бюджетирования эволюционируют, предоставляя всё больше функциональных возможностей.

Приоритетные возможности для бюджетного управления предприятием предоставляют специально созданные программы – *автоматизированные системы бюджетирования*. Автоматизированная система бюджетирования (АСБ) представляет собой электронную финансовую модель компании в виде взаимосвязанных бюджетов – производства, инвестиций, продаж, закупок и т.д. Эта модель позволяет не только планировать потоки средств по каждому центру финансовой ответственности и сравнивать их с фактическими данными, но и анализировать, каким образом текущие и будущие изменения показателей отражаются на финансовом состоянии компании.

На рынке систем бюджетирования в настоящее время представлено множество АСБ от различных производителей. Они различаются функциональными особенностями, а также стоимостью внедрения и масштабом предприятий, на которых они могут работать.

В последние годы все больше российских компаний предлагают свои АСБ, которые отличаются лучшей интегрированностью с другими отечественными программными пакетами (например – АСБ компании «Инталев» интегрирована с бухгалтерской системой «1С-Бухгалтерия»). Предприятия с разветвленной территориальной структурой или большим количеством центров ответственности, а также крупные компании используют более надежные и дорогие западные системы бюджетирования: *Oracle Financial Analyzer; Hyperion Pillar; Adaytum e.Planning Analyst; EPS Prophix Budgets u EPS Prophix Enterprise; Comshare MPS*.

Большинство АСБ основаны на веб-технологиях, обеспечивающих участников процесса бюджетирования удалённым доступом к системе, обладают бо-

гатами аналитическими возможностями и возможностями моделирования, включают функции консолидации данных и формирования управленческой отчетности. В таблице 5.1. произведен анализ наиболее распространенных существенных функций автоматизированных систем бюджетирования.

Однако, несмотря на рассмотренные нами преимущества и достоинства АСБ, необходимо учитывать, что внедрение такой системы, необходимо рассматривать как инвестиционный проект с соответствующими расчетами его эффективности. Поэтому, прежде чем принять решение о покупке АСБ, руководству предприятия следует учесть следующее: выгода от внедрения системы бюджетирования должна быть выше стоимости внедрения.

Таблица 5.1

**Анализ функций автоматизированных систем бюджетирования**  
[Источник: Журнал «Финансовый директор» №2, 2003г.]

Функция	Характеристика
Контроль версий бюджетов	Наличие такой функции позволяет повысить эффективность бюджетирования за счет построения бюджета по нескольким сценариям.
Планирование «от достигнутого»	Подразумевает возможность переноса данных предыдущего периода на последующий как с использованием поправочных коэффициентов, так и без них. Наличие в системе такой функции существенно облегчает процесс построения бюджета.
«Скользящее» планирование	Данная функция позволяет всегда иметь в системе запланированный период (месяц, квартал и т. д.), что помогает предприятиям более оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Системы бюджетирования различаются по степени проработки такой функции.
Моделирование «если – то»	Данная функция дает возможность повысить эффективность процесса построения и анализа бюджетов. Например, пользователь может вручную изменить значение одного из запланированных показателей и проанализировать изменение значений зависимых от них статей.
Учет факта по данным бухгалтерского учета	При наличии в системе этой функции имеется возможность произвести автоматический расчет бюджетных статей по бухгалтерским данным, а также провести сравнение плановых и фактических показателей.
Расчет финансовых результатов	Наличие в стандартных функциях системы уже настроенных алгоритмов расчета основных финансовых показателей (ликвидность, прибыль и др.) облегчает процесс планирования и анализа исполнения бюджета, что облегчает работу сотрудников финансовых служб.

Кроме того, по нашему мнению, внедрение автоматизированных систем бюджетирования на предприятиях Российской Федерации и Республики Беларусь в большинстве случаев существенно затруднено по ряду причин:

- недостаточность средств на приобретение и последующее обслуживание программы по бюджетированию;
- отсутствие квалифицированных специалистов для работы с программой, необходимость участия профессиональных консультантов;
- сложности при интеграции системы бюджетирования с существующей учетной системой, которая зачастую не автоматизированная;
- отставание имеющихся автоматизированных средств от современных технологий и др.

Исходя из вышеназванных причин, возникает объективная необходимость разработки в Республике Беларусь отечественных автоматизированных систем бюджетирования для предприятий, у которых ограничена возможность приобретения и установки зарубежных программных пакетов.

В качестве простейшей и наименее дорогостоящей АСБ рекомендуем использовать программу Microsoft Excel, позволяющую вводить любые формулы, строить практически любые взаимосвязи и прогнозы. Кроме того, в эту программу можно импортировать информацию из большинства учетных систем, а также текстовые файлы, что облегчает ввод данных. Однако использовать для бюджетирования Excel могут только предприятия с незначительным количеством центров ответственности. Тем не менее на многих предприятиях зарубежных стран и Российской Федерации эта программа является наиболее популярным инструментом бюджетирования.

*Таким образом, эволюция процесса бюджетирования обоснована необходимостью решения задач эффективного распределения ограниченных экономических ресурсов как на уровне государства (макроуровне), так и на уровне предприятия (микроуровне).*

В результате проведенного нами исследования на сегодняшний день в Республике Беларусь можно констатировать отсутствие серьезных отечественных научных и практических разработок в области бюджетирования. Имеющиеся теоретические и методологические разработки являются, как правило, либо переводными работами авторов дальнего зарубежья – Друри, Шима, Сигел, Лафуете и др. [19, 47, 51], либо работами российских ученых и практиков – Самочкина В.Н., Бочарова В.В., Горбунова А.Р., Батрина Ю.Д. и др. [14, 10, 17, 5]. Несмотря на огромную научную и практическую ценность этих работ, внедрение системы бюджетирования по западному образцу на белорусских предприятиях без адаптации к отечественным экономическим и правовым условиям зачастую затруднено либо вообще невозможно. Требуется корректировка методологических основ формирования бюджета с учетом особенностей белорусских предприятий при использовании основных достижений западной науки.

### 5.1.2. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТА

Для отечественного научно-экономического исследования бюджетирование – понятие сравнительно новое. Многие теоретические положения относительно этой категории недостаточно обоснованы и проработаны. Это вызывает необходимость всестороннего изучения бюджетирования, прежде всего на понятийном уровне.

Термин «бюджетирование» (*англ.* – *budgeting*) начал использоваться в системе управленческого учета в западных странах. Зарубежные авторы употребляют слово «бюджет», от него вся процедура называется «бюджетированием». В некоторых странах термин «смета» используется вместо термина «бюджет», в других – они употребляются как равнозначные понятия. В отечественной практике более распространенными являются термины «план» и «смета». Однако авторы считают, что при трактовке процесса бюджетирования необходимо разграничить понятия «план», «смета» и «бюджет». В приведенной последовательности понятий рассмотрим их определения в отечественной и зарубежной экономической литературе.

Так, в Экономической энциклопедии под ред. Л.И. Абалкина под экономическим планом понимается модель намечаемого будущего состояния экономической системы в целом, регионов, отраслей, предприятий, компаний. План включает показатели, характеризующие состояние системы в плановом периоде, устанавливает способы достижения поставленных целей, нужные для этого ресурсы [53, с. 553].

Аскоф (Ascoff) считает, что «план – это проект желаемого будущего и путей его эффективного достижения» [1, с. 411].

Шим и Сигел раскрывают понятие план как подробное, структурированное описание последовательности действий для достижения долгосрочных целей, поддающихся количественному измерению [51, с. 21].

В Большом бухгалтерском словаре под ред. А. Н. Азрилияна приводится следующее определение: план – намеченная на определенный период работа с указанием ее целей, содержания, объема, методов, последовательности, сроков выполнения; замысел, предусматривающий ход, развитие чего-либо [9, с. 307].

При обобщении приведенных трактовок выделим следующие основные характеристики плана:

- план определяет параметры для достижения целей предприятия;
- план – это проект решений;
- план не содержит количественных показателей.

В Большом бухгалтерском словаре под ред. А. Н. Азрилияна рассматривается понятие «смета затрат» – список предстоящих или осуществляемых затрат на производство товаров, работ, услуг [9, с. 733]. При рассмотрении данного определения, нельзя не обратиться к понятию «калькуляция». Калькуляция – представленный в форме таблицы бухгалтерский расчет затрат, расходов на производство и сбыт изделия или партии изделий, а также на осуществления работ и услуг в денежном выражении [9, с. 265]. В данном случае следует отметить близость понятий «смета» и «калькуляция». Определение понятия «бюд-

жет» в данном источнике отсутствует.

Понятие «смета» в Экономической энциклопедии под ред. Л.И. Абалкина определяется как документированный план поступления и расходования денежных средств для финансирования расходов предприятия. Смета финансовая – финансовый план, который используется для оценки результатов будущих операций [53, с. 432]. Здесь же приводится определение бюджета. Бюджет предприятия – это составленный в форме плана, баланс доходов и расходов, прогноз финансового положения компании; смета расходов по проекту [53, с. 46]. В рассмотренных определениях, по нашему мнению, понятия «бюджет» и «смета» употребляются как равнозначные и трактуются как план в количественном выражении.

Аналогичную трактовку можно встретить у российского экономиста профессора В.Ф. Палия. Смета – финансовый план, который используется для оценки результатов будущих операций; основной инструмент внутрифирменного планирования и контроля затрат, а также критерий оценки деятельности менеджеров центров затрат [44, с. 474].

Английский профессор К. Друри (Drury) при описании процесса оперативного внутрифирменного планирования дает следующее определение сметы (*estimate, statement, budget*) «это финансовый план реализации различных решений, принятых администрацией. В сметах учитываются поступления и оттоки денежной наличности, доходы от продаж и затраты» [19, с. 18].

Профессор Бланк И.А. в свою очередь определяет бюджет как «оперативный финансовый план краткосрочного периода, разрабатываемый обычно в рамках до одного года, отражающий расходы и поступления финансовых средств, в процессе осуществления конкретных видов хозяйственной деятельности» [8, с. 52]. Таким образом, специалисты используют одни и те же формулировки при трактовке рассматриваемых понятий, что приводит к отождествлению терминов «бюджет» и «смета».

Существует также ряд других формулировок понятия «бюджет» с позиций разных авторов. Некоторые рассматривают бюджет как синоним понятия «план». Так, Ковалев Л.А. считает, что «бюджет – это план, охватывающий все стороны деятельности компании на определенный период времени; это официальное выражение планов, заданий, политики и целей предприятия» [25, с. 38]. Мы не согласны с данной формулировкой в том смысле, что автором не оговорены количественные характеристики бюджета.

По определению Института дипломированных управляющих бухгалтеров по управленческому учету (США) бюджет – это «количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута; расходы, которые должны быть понижены в течение этого периода; капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели». Аналогично трактуется понятие бюджета Е.С. Стоянова: «...это количественное воплощение плана, характеризующее доходы и расходы на определенный период, и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданных планом целей» [42, с. 59].

Шим и Сигел под бюджетом понимают количественный план деятельности предприятия и выполнения программ, представляющий собой связанный набор финансовых и/или натуральных экономических показателей деятельности компании [51, с. 456].

С позиции испанского профессора А.М. Хил Лафуенте бюджет – это план действий на определенный период времени, содержащий количественные оценки [47, с. 26].

Д. Хан определяет бюджет как «финансово-экономическую перспективу, выраженную преимущественно количественными параметрами» [45, с. 682].

В.Н. Самочкин считает, что «бюджет представляет собой выраженные в конкретных показателях цели, альтернативы достижения целей, последствия воздействия альтернатив на цели, фактические результаты реализации управленческих решений, отклонения от запланированных результатов» [14, с. 200].

*В рассмотренных определениях бюджет трактуется как финансовый план, содержащий количественные показатели. По нашему мнению, приведенные определения в большей степени характеризуют понятие «смета». Мы считаем, что термин «бюджет» является информационно более емким, поскольку помимо оперативного финансового планирования предусматривает наличие жесткой системы установленных ограничений. Основное отличие бюджета от сметы состоит в том, что бюджет представляет собой **динамическую** форму плана. Учитывая возникающие ограничения, он может поддаваться определенным корректировкам в течение бюджетного периода. Смета является **статической** формой плана и используется для количественной оценки предполагаемых затрат и доходов.*

Исходя из этого, иерархия рассматриваемых понятий может быть представлена следующим образом (Рис. 5.1)

План является реалистичной, заранее определенной совокупностью действий. Он детализирует процесс достижения целей, определяет критерии оценки и стандарты измерения. При составлении планов указывается, что должно быть сделано, в какие сроки и кто является исполнителем, выявляются проблемы и причины их возникновения, раскрывается содержание ограничений, описываются особенности и альтернативные пути достижения результатов. Сметы отражают процесс производства, их составление лежит в основе управления затратами. Количественная оценка планируемых мероприятий осуществляется посредством формирования калькуляций и/или смет. Однако для эффективного распределения ресурсов, в условиях их ограниченности, необходимо использовать бюджеты. Бюджеты составляются с учетом имеющихся планов, смет, калькуляций и детализируются по центрам ответственности.

По нашему мнению, в основу отдельных бюджетов должны быть положены сметы, которые содержат важные показатели: структуру доходов и расходов (доля каждой статьи в общей сумме доходов и расходов), экономический результат от производства (прибыль, убыток). При разработке бюджетов имеется возможность вносить корректировки и производить контроль.

Таким образом, эффект от разработки бюджета состоит в повышении сте-

пени гибкости предприятия из-за возможности предвидеть результаты управленческих действий, определить базовые установки для каждого из направлений деятельности предприятия и рассчитать разные варианты, заранее подготавливая ответные действия на возможные изменения как во внешней, так и во внутренней среде.



Рис. 5.1. Место понятия «бюджет»

С учетом рассмотренных позиций нами предлагается следующее определение, как наиболее полно характеризующее понятие «бюджет».

**Бюджет представляет собой научно обоснованную систему факторных и ресурсных ограничений, в релевантном диапазоне\* которых может обеспечиваться эффективное производство и реализация.**

Бюджет – это результат упорядоченного, основанного на обработке информационных потоков, процесса детализированного планирования деятельности подразделений производственного предприятия. Процесс систематизации финансовой и управленческой информации, разработки, исполнения бюджетов а также осуществления последующего контроля принято называть **бюджетированием**. В данном исследовании предлагается следующее определение рассматриваемого понятия.

**Бюджетирование – это инструмент управления подразделениями производственного предприятия в условиях неопределенности внешней и внутренней среды при жестких ограничениях факторов производства и реализации.**

Бюджетирование, являясь одним из инструментов, на котором базируется управление деятельностью предприятия, позволяет в каждый момент времени

\* Диапазон релевантности – это диапазон объемов выпуска и/или временной интервал, в котором конкретный набор предположений обоснованно приближен к реальности.

знать ограничения этой деятельности, тем самым обеспечивая адаптацию предприятия к условиям неопределенности.

### 5.1.3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Признание бюджетирования как предмета научного исследования вызывает необходимость формализации данного понятия посредством определения объекта и субъекта бюджетирования.

*Объектом бюджетирования* на предприятии является совокупность финансовых и натуральных экономических показателей деятельности бюджетных центров\*, их взаимосвязь для принятия управленческих решений в рамках существующей системы управления.

*Субъектом бюджетирования* является круг лиц, непосредственно участвующих в разработке бюджетов.

Субъект посредством различных форм управленческого воздействия оказывает влияние на объект, что составляет основу процесса бюджетирования. В свою очередь на объект и субъект бюджетирования оказывают влияние факторы внешней среды, которые могут либо способствовать, либо препятствовать достижению поставленных целей.

Внешняя среда, оказывающая непосредственное влияние на принятие решений в рамках бюджетирования, представляет собой совокупность экономических, политических, социально-демографических, технических, законодательных, юридических факторов, которые находятся в постоянном взаимодействии друг с другом, неминуемо и в различном темпе изменяются, создавая тем самым ряд возможностей, проблем и ограничений для бюджетирования деятельности предприятия.

#### *Цели бюджетирования*

Исходя из основополагающих принципов финансового управления и принципов управленческого учета, являющихся важной составной частью системы управления, можно сформулировать основные принципы, которым должна отвечать система бюджетирования на предприятии.

1. Интегрированность с общей системой управления предприятием. Управленческие решения, принимаемые на основе бюджетной программы, прямо или косвенно оказывают влияние на финансовый результат предприятия. Эти решения затрагивают все сферы функционального менеджмента предприятия и тем самым определяют необходимость органической интегрированности системы бюджетирования с общей системой управления предприятием.

2. Комплексный характер формирования бюджетов. Процесс бюджетирования должен рассматриваться как комплексная система оперативного планирования, обеспечивающая разработку взаимосвязанных и взаимозависимых бюджетов, позволяющих оптимизировать распределение ресурсов предприятия

---

\* Бюджетный центр (центр ответственности) – это сегмент предприятия, по которому целесообразно аккумулировать произведенные затраты, полученный доход или процесс инвестирования. Руководитель бюджетного центра несет ответственность за формирование бюджета своего подразделения, выполнение заданных показателей и осуществление контрольных воздействий.

в условиях их ограниченности.

3. Многовариантность подходов к разработке бюджетной программы. Реализация этого принципа предполагает, что подготовка оперативных и финансовых бюджетов предприятия должна учитывать альтернативные возможности их формирования. Как минимум, должен быть рассчитан оптимистический, пессимистический и оптимальный вариант реализации бюджетной программы.

4. Непрерывность процесса бюджетирования. Существующие системы планирования представляют собой одномерный, приуроченный к определенному моменту времени процесс, который не дает возможности оперативно реагировать на изменения внутренней и внешней среды предприятия. Переход к методике бюджетного управления предопределяет сокращение цикла планирования и предоставляет возможность корректировать бюджеты с учетом возможных изменений деятельности и выработкой необходимых мер реагирования на изменения условий хозяйственной деятельности. Это обеспечивает непрерывную поддержку принятия решений.

С учетом рассмотренных принципов бюджетирования формируются его цели и задачи. При определении будем исходить из главной цели финансового менеджмента, которая заключается в обеспечении максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем периоде; и цели планирования – быть действенным инструментом достижения целей предприятия, т.е. своевременно выявлять средства, альтернативы, а также шансы и риски достижения целей и выбирать соответствующие мероприятия.

**Главная цель бюджетирования** – повышение эффективности управления ресурсами предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости путем координации различных функциональных областей деятельности (сбыт, снабжение, производство, инвестиции, финансы).

*Из этой главной цели вытекает ряд частных целей бюджетирования:*

- *Снижение уровня неопределенности планируемых мероприятий.* Любая социально-экономическая система в процессе своего функционирования находится под влиянием множества факторов. Для уменьшения ожидаемого негативного влияния одних факторов и, наоборот, увеличения позитивного влияния других факторов, применяется бюджетирование, в рамках которого эти факторы идентифицируются, их влияние оценивается и, если это возможно, регулируется. Бюджетирование заставляет предвидеть проблемы до того, как они возникнут, и позволяет свести к минимуму вероятность поспешных решений.
- *Координация деятельности различных подразделений предприятия.* Наличие хорошо структурированной, детализированной и взаимосвязанной бюджетной программы приводит к согласованию различные виды деятельности предприятия и действия всех ее подразделений. Это позволяет хозяйствующему субъекту работать ритмично, без существенных сбоев. Целью бюджетирования является урегулирование возникающих противоречий между центрами ответственности для достижения целей предприятия.
- *Перспективная оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.* Применение бюджетирования предполагает про-

изводить количественную оценку маркетинговых и производственных планов. Тем самым дает возможность рассчитывать плановые финансовые показатели: безубыточности, платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости.

- ♦ *Оптимизация финансовых потоков.* В процессе бюджетирования осуществляется выработка решений по распределению ограниченных ресурсов между различными направлениями работ, предпринимаются попытки минимизировать затраты и максимизировать прибыль, определяется потребность в денежных ресурсах. При этом решается задача оптимизации параметров.

- ♦ *Совершенствование процесса управления финансами.* Посредством составления бюджетов обеспечивается «прозрачность» финансовых потоков путем определения размера и источников получаемых средств и направлений их использования.

*Задачи, решаемые в процессе бюджетирования*

Для достижения рассмотренных целей бюджетирования должны быть решены следующие задачи:

- 1) Установление объектов бюджетирования и обеспечение необходимой последовательности в действиях бюджетных центров и отдельных исполнителей.

- 2) Разработка бюджетной программы, состоящей из операционных, финансовых и инвестиционных бюджетов. Расчет соответствующих показателей бюджетов.

- 3) Увеличение степени производственной гибкости предприятия путем вычисления необходимого объема ресурсов, обеспечивающих финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность баланса предприятия.

- 4) Увеличение степени финансовой гибкости предприятия посредством расчета величины внешнего и внутреннего финансирования, выявления резервов их дополнительного привлечения.

- 5) Создание базы для обеспечения руководства оперативной и точной информацией при принятии управленческих решений, осуществления оценки и контроля бюджетной деятельности.

## **5.2. ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Для понимания роли и значимости бюджетирования как элемента научно-го исследования целесообразно рассмотреть это понятие в контексте общих функций управления<sup>\*</sup>. Посредством осуществления функций планирования, учета, анализа, контроля и регулирования обеспечивается процесс управления предприятием. Взаимосвязь общих функций управления представлена на рис. 5.2.

---

<sup>\*</sup> Управление представляет собой процесс целенаправленного, систематического и непрерывного воздействия управляющей подсистемы на управляемую с помощью общих функций управления, образующих замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл [24, с. 21].

... => **Анализ** => **Планирование** => **Организация** => **Учет** =>  
=> **Контроль** => **Регулирование** => **Анализ** => ...

Рис. 5.2. Взаимосвязь общих функций управления [Источник: 24, с. 21]

На практике рассмотренное взаимодействие управленческих функций носит более сложный и многогранный характер. Укрупненное представление одного цикла процесса управления по этапам может выглядеть следующим образом (рис. 5.3).

Каждый из перечисленных этапов может быть достаточно протяженным во времени. Общие функции управления на каждом отдельном этапе реализуются в том или ином сочетании. Однако эффективное управление начинается с обоснованного определения стратегии развития предприятия.

**Планирование программы действий** => **Реализация программы** =>  
=> **Подведение итогов выполнения программы**

Рис. 5.3. Этапы разработки стратегии [Источник: 24, с.21]

Стратегия предприятия – это упорядоченная во времени система приоритетных направлений, методов и приемов использования ресурсного, научно-технического и производственно-сбытового потенциала предприятия с целью получения прибыли в долгосрочном периоде и поддержания конкурентного преимущества.

Процесс выработки стратегии предприятия осуществляется посредством перспективного планирования. *Стратегический план* содержит решения относительно сфер деятельности и финансовой политики предприятия. В нем могут перечисляться основные проекты и задаваться их приоритеты. Обычно стратегический план не содержит количественных показателей. На его основе разрабатываются *тактические планы*, которые включают не только качественные характеристики, но и количественные показатели, детализированные и конкретизированные с точки зрения выбора средств, для реализации целей, намеченных в рамках перспективного планирования. Далее производится разработка согласованных во времени и ресурсам *оперативных планов* определенного вида деятельности. Они должны отражать текущие условия, натуральные человеческие, материальные и финансовые ресурсы, которыми предприятие располагает на данный период. На рис. 5.4. представлены основные характеристики процесса планирования.

Структурные признаки	Дифференцируемость	Детализация	Точность	Временной горизонт	Структурные недостатки
Уровень					
<i>Стратегический</i>	слабая дифференциация (общий план)	глобальные параметры	низкая	долгосрочный	слабо структурированные проблемы
<i>Тактический</i>	↓	↓	↓	↓	↓
<i>Оперативный</i>	сильная дифференциация (много частных планов)	детальные параметры	высокая	краткосрочный	четко структурированные проблемы

Рис. 5.4. Характеристика стратегического, тактического и оперативного планирования [Источник: 52, с. 291]

**Планирование** – это упорядоченный, основанный на обработке информации процесс по разработке проекта, который определяет параметры для достижения целей в будущем. Необходимость планирования вытекает из рассмотренной выше взаимосвязи общих функций управления, а также определяется следующими причинами:

- ♦ *Неопределенность будущего.* Факторов неопределенности, сопровождающих предпринимательскую деятельность множество, действие их хаотично и разнонаправлено, поэтому главная цель планирования – идентификация по каждому из важнейших направлений деятельности определенного «коридора», в границах которого может варьировать тот или иной показатель.

- ♦ *Координирующая роль плана.* Наличие взаимоувязанных целевых установок приводит текущую и перспективную деятельность предприятия в определенную систему, позволяет хозяйствующему субъекту работать ритмично, без существенных сбоев.

- ♦ *Оптимизация экономических последствий.* Если деятельность предприятия осуществляется по плану, вероятность наступления рассогласования в процессе деятельности снижается, а негативные финансовые последствия менее значительны.

- ♦ *Ограниченность ресурсов.* Привлечение очередного дополнительного объема ресурсов чаще всего связано с необходимостью дополнительных финансовых расходов, которые не безграничны. В процессе планирования производится оценка: какой объем дополнительных ресурсов может быть вовлечен в оборот и какую структуру привлекаемых ресурсов выбрать.

Быстрая эволюция, происходящая вокруг деятельности предприятий, при-

водит к тому, что финансовые задачи претерпевают постоянные изменения. В контексте неопределенности процесс планирования становится все более сложным из-за меняющихся обстоятельств, связанных с законодательными актами, экономическими и политическими перспективами, технологиями, влиянием других секторов экономики. С другой стороны, предприятия функционируют в условиях кризиса, проявлением которого выступает жесткая ограниченность их ресурсного потенциала. Следовательно, чем больше влияние нестабильных факторов, случайностей и ограничений при работе предприятия, тем короче должен быть плановый период.

Таким образом, в среде с высоким уровнем неопределенности изменяется степень риска при осуществлении стратегического и тактического планирования. Возникает объективная необходимость применения методов планирования, главными особенностями которых являются гибкость и адаптивность. То есть, нужен инструмент, который может служить основой оперативного управления предприятием.

Снижение потенциальных рисков финансово-хозяйственной деятельности, разработку стратегий эффективного развития предприятия, анализ и контроль результатов в условиях нестабильности, конкуренции и неопределенности предлагается осуществлять посредством применения методики бюджетирования. Рассматриваемая методика входит в систему внутрифирменного планирования (рис. 5.5). Основой процесса бюджетирования является непрерывное взаимодействие главных функций управления: планирования, анализа и контроля. Как показано на рисунке, бюджетирование во многом полагается на управленческую методологию: ее аналитические средства, принципы бухгалтерского учета, финансов, маркетинга, управления кадрами и организации производства.

По сравнению с процессом текущего планирования, используемого для управления предприятием, *бюджетирование обладает рядом очевидных преимуществ:*

- ключевые параметры экономической деятельности предприятия уточняются на уровне ее отдельных структурных подразделений – бюджетных центров;
- позволяет усовершенствовать процесс распределения ограниченных ресурсов предприятия;
- предоставляет пользователям оперативную информацию об объеме доходов и расходов, посредством помесечной разбивки бюджетов;
- позволяет более эффективно расходовать денежные ресурсы предприятия в условиях их дефицита;
- позволяет осуществлять мониторинг платежеспособности предприятия;
- приводит к скоординированному и сбалансированному контролю всех совершаемых операций.



Рис. 5.5. Взаимосвязь бюджетирования и функций управления

#### *Жесткое и гибкое бюджетирование*

Поскольку бюджетирование является составным элементом процесса внутрифирменного планирования, это дает нам основание при их описании использовать единый понятийный аппарат. Имеющаяся в некоторых литературных источниках трактовка жесткого и гибкого планирования [52, с. 299], дает основание применить данные характеристики к бюджетированию.

Техника бюджетирования, которая допускает для всего бюджетного периода только обязательные частные бюджеты, называется *жестким бюджетированием*. То есть в начале бюджетного периода с помощью одной из моделей оптимизации или на основе опыта принимаются безоговорочные решения по всей цепочке альтернатив дерева решений\* и составляется бюджетная программа, обязательная для исполнения на всех уровнях управления предприятия. Этот способ бюджетирования обеспечивает координацию по центрам ответственности и реализуемость частных бюджетов всей системы. Такой подход приемлем в случае, если процесс внутрифирменного финансового планирования осуществляется при наличии полной информации о состоянии внешней и внутренней среды предприятия. Поскольку такое предположение об информации очень далеко от действительности, то при применении жесткого бюджетирования на практике обнаруживается слабое место: при появлении непредви-

\* Дерево решений – это графический метод, который показывает последовательность стратегических решений и предполагаемые последовательности при каждом возможном блоке обстоятельств [52, с. 110].

денных ситуаций сложно принимать более подходящие адаптивные решения, так как это нарушит всю цепочку последующих решений, ранее уже принятых.

Таким образом, жесткий или статичный бюджет соответствует нормальному уровню информационного обеспечения предприятия. Его применение наиболее эффективно для случая стабильной деятельности центров ответственности. Недостатком является ограниченная гибкость при возникновении неожиданных обстоятельств. Для ситуаций, связанных с разнообразной деятельностью и изменениями подходит *гибкий бюджет*.

В теории и практике бюджетирования принято считать гибкими бюджеты, которые обеспечивают возможность расчета размера статей затрат для разных уровней выручки в диапазоне возможных значений и определения отклонений бюджетных данных от фактических, вызванных изменением объема выручки по сравнению с первоначально заданными. Для корректного сравнения плановые и фактические показатели должны относиться к одному объему реализации. Другими словами, гибкий бюджет обеспечивает заинтересованных лиц прогнозными данными, скорректированными на изменения в уровне выпуска.

Однако при появлении нестабильных факторов и случайностей при работе предприятия, следует отметить наличие других ограничений, которые оказывают непосредственное влияние на изменение бюджетных показателей. Поэтому существенно меняется смысл, вкладываемый в понятие «гибкое бюджетирование».

Гибкое бюджетирование особенно подходит к ситуациям риска и неопределенности. Процесс гибкого многопериодного бюджетирования можно отразить в форме дерева решений, охватывающего своими разветвлениями все последующие решения (альтернативные частные бюджеты), которые могут быть реализованы со всеми их последствиями. Эластичность гибкого планирования состоит в том, что в начале бюджетного периода принимается определяющее решение по частным альтернативам, которые должны быть реализованы в первую очередь. Решения по более поздним периодам принимаются только условно, так что от периода к периоду в зависимости от складывающейся ситуации в очередной частный период можно выбрать один из возможных вариантов.

Несмотря на противоречия в определении функциональной роли жесткого и гибкого бюджетирования, в процессе применения они образуют диалектическое единство. Жесткое и гибкое бюджетирование являются составной частью единой системы внутрифирменного планирования. При формировании и реализации бюджетной программы эти методики переходят одна в другую, дополняют друг друга. Разработчикам предоставляется возможность с одной стороны осуществлять адаптацию гибких бюджетов в ответ на изменения условий хозяйствования, с другой стороны – устанавливать жесткие ограничения. Если показатели достигнутые в результате внесенных изменений утверждены, то они становятся жесткими рамками, отклонения от которых возможны лишь с небольшим процентом.

*То есть в каждом гибком бюджете имеются элементы жесткости (ограничения временные, финансовые, ресурсные и т.д.). Каждый жесткий бюд-*

*жет – основа гибкого управления при преобразованиях на предприятии.*

Использование при характеристике процесса бюджетирования критерия гибкости приводит нас к необходимости определения понятия «гибкое бюджетирование». Автором предлагается следующая формулировка.

**Гибкое бюджетирование – инструмент внутрифирменного планирования, позволяющий осуществлять выработку решений по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между различными направлениями деятельности предприятия.**

Система гибкого бюджетирования предполагает адаптацию бюджетов в соответствии с изменяющимися условиями, позволяет сделать внутрифирменное финансовое и операционное планирование динамическим и ситуационным.

Система гибкого бюджетирования, являясь инструментом планирования, выполняет еще и контролируемую функцию. В начале периода бюджетная программа представляет собой план или стандарт, с помощью которого производится оценка целесообразности притока и оттока активов. На определенном этапе бюджет играет роль измерителя, позволяющего в процессе обратной связи сравнить полученные результаты с запланированными, выявить отклонения для обеспечения гибкости финансовой и производственной деятельности предприятия.

**Бюджетный контроль** – это проверка исполнения бюджетов со стороны разработчиков, менеджеров, анализ полученных результатов и отклонений, разработка и осуществление мероприятий по адаптации к ожидаемым или наступившим изменениям во внешней среде или на предприятии. Любое управленческое решение основывается на оценке, в которой бюджетирование и система контроля полностью взаимодействуют.

*В хозяйственной практике Республики Беларусь методика гибкого бюджетирования пока не находит применения. Предпосылкой для построения системы гибкого бюджетирования служит высокий уровень информированности о частных альтернативах, которые могут быть реализованы, о возможных ситуациях и вероятности их появления, о воздействии альтернатив, ограничениях и т.д. Кроме того, нужно иметь эффективный алгоритм формирования системы бюджетирования. Отсутствие на предприятиях современных управленческих и информационных технологий препятствует внедрению данной методики. Таким образом, возникает объективная необходимость пересмотра существующей системы внутрифирменного планирования на предприятиях с целью создания условий для функционирования системы гибкого бюджетирования.*

### **5.3. НЕОБХОДИМОСТЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРИ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **5.3.1. ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРИ САНАЦИИ**

В связи с кризисным положением многих белорусских предприятий особую актуальность приобретает проведение антикризисных мероприятий по оздоровлению как отдельных субъектов хозяйствования, так и экономики в целом. В

контексте рассматриваемой проблемы первоочередной задачей для экономически несостоятельных предприятий является предупреждение банкротства, улучшение финансового состояния, создание условий для их стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности. Одним из важнейших инструментов антикризисного менеджмента является процедура санации, предусмотренная Законом РБ «Об экономической несостоятельности (банкротстве)». Указом Президента Республики Беларусь №508 от 12.11.2003 предусмотрена процедура досудебного оздоровления.

Досудебное оздоровление – меры по обеспечению стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также по восстановлению их платежеспособности.

Санация – процедура конкурсного производства, осуществляемая для восстановления устойчивой платежеспособности предприятия и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

Приведенные определения дают нам основание выделить две основополагающие цели оздоровления как на досудебном этапе, так и при судебной санации:

- восстановление устойчивой платежеспособности должника;
- урегулирование взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

В соответствии с Законом РБ «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», при наличии оснований для проведения санации управляющий должен разработать план санации, в котором будут предусматриваться меры по восстановлению платежеспособности должника и срок ее восстановления.

При разработке проекта санации возникает необходимость объективной оценки перспектив финансово-хозяйственной деятельности должника, определения оптимальной стратегии развития как эффективного инструмента обеспечения жизнеспособности и устойчивости предприятия. В связи с этим, следует отметить особую роль гибкого бюджетирования в системе антикризисного менеджмента, когда осуществляется поиск наиболее приемлемых вариантов эффективного управления в сложных ситуациях. На этапе формирования проекта санации бюджетирование является инструментом, с помощью которого определяется возможность решения поставленных задач: восстановления платежеспособности и своевременного погашения кредиторской задолженности.

Бюджетная программа – инструмент, с помощью которого управляющий, судебные органы, кредиторы, инвесторы и другие пользователи могут оценить текущее и будущее финансовое состояние предприятия, достоверность и обоснованность планируемых мероприятий, а также проконтролировать процесс реализации бюджета. Разработка бюджетной программы является главным элементом проекта санации, так как позволяет получить оценку финансового положения в момент наступления сроков платежей. Наличие средств для ведения производственной деятельности, уплаты по обязательствам, срок которых наступает – гарантия продолжения успешной работы предприятия и поддержа-

ния его репутации. Если восстановление платежеспособности должника невозможно, начинается ликвидационное производство. Таким образом, оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в перспективе, может служить основанием целесообразности проведения санации.

В момент возбуждения конкурсного производства бюджет представляет собой план или стандарт и выступает в качестве гаранта принятия судебного решения по введению санации. В процессе санации – играет роль измерителя, позволяющего в процессе обратной связи сравнить полученные результаты с запланированными, и выявить отклонения, для обеспечения гибкости финансовой и производственной деятельности предприятия.

**С учетом рассмотренных ранее принципов бюджетирования выделим некоторые особенности бюджетирования при санации:**

➤ **Вариантность.** Широко распространены системы бюджетирования, имеющие линейную структуру. В условиях санации предприятия целесообразно составлять варианты бюджетные программы. Они должны включать: «пессимистичный вариант», «оптимистичный вариант», «оптимальный вариант». В процессе санационных преобразований (поступление инвестиций, выделение новых центров ответственности и др.) не исключена возможность составления дополнительных бюджетов или корректировки уже имеющихся вариантов.

➤ **Классификация по срокам.** В западной практике долгосрочным считается бюджет, составленный на два года и более, а краткосрочным – на период не более одного года. В условиях экономического кризиса достоверность таких бюджетов невысока. Рационально считать краткосрочными бюджеты от 1 до 6 месяцев, долгосрочными – от 6 до 30 месяцев. Продолжительность бюджетного периода зависит от установленных судом сроков санации предприятия.

➤ **Гибкость.** Гибкий бюджет подразумевает наличие сценариев исполнения бюджета либо регламентированных изменений начальной бюджетной программы, вступающих в силу при наступлении определенных событий (появление инвестора, реализация части активов или их списание, выпуск новых видов продукции). Гибкий бюджет выгодно отличается от фиксированного в условиях неопределенности, так как позволяет оперативно вносить изменения в бюджетную программу предприятия. Анализ причин отклонений от бюджетов создает обратную связь в управлении. Гибкое бюджетирование предоставляет возможность оперативно корректировать бюджеты при изменении внешних условий, оценивать эффективность работы по всем направлениям, выявлять проблемные участки и принимать своевременные корректирующие меры.

Необходимость применения методики гибкого бюджетирования в условиях санации вызвана рядом причин:

**1. Ограниченность временного интервала, установленного судом для санации предприятия-должника.** Бюджетирование используется в качестве инструмента для разработки и реализации мер по восстановлению платежеспособности и конкурентных преимуществ предприятия на рынке. Антикризисному управляющему предоставляется возможность тщательно продумать и сформулировать стратегию и тактику управленческих действий на период сана-

ции, а значит избежать в определенной степени серьезных ошибок при реформировании предприятия.

**2. Ограниченность материальных и трудовых ресурсов.** Отсутствие (недостаточность) оборотных средств не позволяет осуществлять закупку сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов в необходимом количестве. Другая проблема заключается в наличии неликвидных материальных запасов, которые не используются в производственном процессе. Кризисное состояние предприятия характеризуется также недостаточностью квалифицированных работников.

**3. Ограничения по сбыту.** В ряде случаев проблемы со сбытом продукции приводят предприятие к финансовому кризису и кризису неплатежеспособности. В период санации выпуск неконкурентоспособной продукции лишь усугубит ситуацию. Возникает объективная потребность изучения рынка, проведения маркетинговых исследований для составления прогноза реализации. Многовариантные расчеты, осуществляемые при формировании бюджетной программы, позволяют определить целесообразность выпуска различных видов продукции. Прогнозирование сбыта является отправной точкой бюджетирования.

**4. Ограниченность финансовых источников.** Из-за невозможности в срок рассчитаться по возникающим обязательствам, у предприятия-должника ограничены возможности привлечения заемных средств.

**5. Технологические ограничения.** Наличие находящихся в неудовлетворительном состоянии, устаревших морально и физически основных фондов не позволяет осуществлять производственную деятельность в соответствии с технологическими нормами. Это отражается на качестве продукции и на ее конкурентоспособности.

**6. Наличие просроченной кредиторской задолженности.** Если в результате разработки бюджетной программы у предприятия-должника не имеется возможности погасить кредиторскую задолженность по окончании срока санации, то проведение санационных мероприятий нецелесообразно. Должна быть применена процедура ликвидации.

**7. Наличие социальных ограничений на сокращение количества рабочих мест** (по градообразующим предприятиям). На антикризисного управляющего возлагаются дополнительные обязательства по сохранению рабочих мест. Необходимо найти возможности для осуществления деятельности предприятия в дальнейшем, тем самым сохранить уже имеющиеся рабочие места и по возможности создать новые. При этом, установленный срок санации может быть продлен, что влечет за собой негативные последствия для кредиторов.

**8. Необходимость привлечения инвестиций в производство.** Инвестор должен представлять стратегию и тактику развития предприятия. Он не станет вкладывать финансовые средства, не имея уверенности в эффективности инвестиций и коммерческой привлекательности предприятия.

*Использование методики гибкого бюджетирования в процессе санации предприятия позволяет осуществлять выработку решений по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между различными направлениями ра-*

*бот. Применение программно-целевых подходов в технологиях разработки и реализации управленческих решений обеспечивает своевременное ситуационное реагирование на возникающие проблемы. Путем моделирования определенного набора имеющихся ресурсов предоставляется возможность выбрать приемлемый вариант эффективного развития предприятия-должника.*

Результатом бюджетирования является технология формирования общего плана развития предприятия-должника, которая представляет собой целостную систему сбора и обработки информации, получаемой из внутренней и внешней среды, расчетов основных и вспомогательных показателей экономического состояния предприятия, контроля за их выполнением на основе экономико-математических моделей и технологий на всех этапах реализации бюджета [14, с. 205].

### 5.3.2. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Функционирование системы бюджетирования на предприятиях протекает в условиях экономической нестабильности и отсутствия четких перспектив развития. Нередко внедрение бюджетирования производят на предприятиях, где отсутствует система управленческого учета, что приводит к дополнительным временным и финансовым затратам. Поэтому данный процесс должен прежде всего иметь организационное, информационное и кадровое обеспечение, а также возможность оперативного проведения аналитических процедур.

Формирование, внедрение и функционирование системы бюджетирования на предприятиях, находящихся в процессе оздоровления, в первую очередь должно быть направлено на повышение эффективности процессов управления. Процедура санации сопровождается наличием различного рода ограничивающих факторов, как экономических, юридических, так и социальных. Некоторые специалисты называют их симптомами неуправляемости бизнеса. В ходе исследования данной проблемы нами отмечены следующие негативные факторы в управлении:

➢ Несогласованность действий менеджеров и/или наличие централизма в управлении предприятием. Основная характерная черта рассматриваемой проблемы – отсутствие сплоченной команды в высшем управленческом звене. Этот фактор оказывает негативное влияние на обеспечение своевременного ситуационного реагирования на возникающие проблемы в кризисных ситуациях.

➢ Центробежные тенденции внутри коллектива. Каждый менеджер любого уровня управления уклоняется от ответственности, избегает самостоятельно принимать управленческие решения. Отсутствие у работников мотивации, терпения, уверенности, несовпадение интересов приводит к уходу отдельных членов группы, а в отдельных случаях и к разрушению всей структуры. Однако с назначением антикризисного управляющего образуются центростремительные тенденции, начинается усиление интеграционных процессов, позволяющих концентрировать усилия и более эффективно использовать потенциал коллектива.

➤ Несогласованность разработанных на предприятии стратегических и оперативных планов. Существующая система текущего планирования не отличается гибкостью и адаптивностью.

➤ Отсутствие деления предприятия на сегменты – центры ответственности, которые отвечают за определенный участок работ. По этой причине представляет сложность оценка автономной эффективности отдельных центров ответственности. Проблематичным оказывается осуществление контрольных действий без четкого разграничения полномочий и ответственности.

➤ Несопоставимость информации. Предоставляемая бухгалтерская информация ориентирована в основном на запросы налоговых и контролирующих органов. Управленческая информация либо отсутствует, либо существует в разных измерительных системах и несопоставима.

Бюджетирование в условиях санации представляет собой систему тотального оперативного планирования и контроля целей, потенциала предприятия, предусматривает мероприятия по достижению платежеспособности. Внедрение системы бюджетирования приводит к координации управленческих процессов предприятия посредством следующих мероприятий:

- формирования организационной структуры, определяющей функции и обязанности руководителей бюджетных центров;
- четкой структуризации всех организационных и технологических процессов на предприятии;
- совершенствования учетной системы, поскольку из нее поступают данные для сопоставления бюджетных данных с фактическими результатами;
- установления правил движения информации (документов, регистров), которая отражает хозяйственную деятельность предприятия в целом и ее подразделений;
- автоматизации информационных потоков и операций, что позволит существенно повысить оперативность планирования.

#### *Основные этапы бюджетирования*

Основой процесса бюджетирования является непрерывное взаимодействие главных функций управления: планирования (стратегического, тактического, оперативного), анализа и контроля. Система бюджетирования представляет собой определенную последовательность этапов и алгоритмов, имеющих между собой прямые и обратные связи. *Разработка бюджетной программы* – совокупность непрерывных взаимосвязанных процессов, реализация которых происходит в следующем порядке: анализ, моделирование и выбор оптимального варианта действий для предприятия, а затем контроль и регулирование отклонений.

Специалисты в области бюджетного управления [10, 14] выделяют следующие основные этапы бюджетирования (рис. 5.6):

- разработка бюджетной программы;
- утверждение бюджетной программы;

- реализация (исполнение) бюджетной программы;
- контроль исполнения бюджетной программы.

Каждый из рассмотренных этапов состоит из определенной последовательности действий, реализуемых при формировании бюджетной программы. Назовем указанные действия алгоритмом бюджетирования. Алгоритм бюджетирования включает следующие взаимосвязанные стадии:

*1. Постановка проблемы и сбор исходной информации.* На данном этапе производится оценка эффективности деятельности предприятия в предшествующем периоде, выявляются «проблемные» направления бизнеса, проводится мониторинг внешней и внутренней среды, осуществляется поиск исходной информации для бюджетирования.

*2. Анализ и обобщение собранной информации.* В связи с тем, что подготовка решений осуществляется в условиях неопределенности и неполноты информации, необходимо проанализировать накопленные сведения с целью оценки обоснованности их использования для бюджетирования. Информация обобщается и структурируется в зависимости от степени ее значимости.

*3. Формулировка целей и задач деятельности предприятия на бюджетный период\*.* Аналитическая оценка собранной информации обеспечивает основу для планирования действий, направленных на перспективу. Необходимо определить цели и задачи деятельности предприятия в будущем периоде в соответствии со стратегическим планом развития. Цели должны иметь конкретные формулировки и количественные характеристики, по которым можно будет судить о степени их достижения.

Следует отметить, что для предприятий, находящихся в процессе санации, период бюджетирования ограничен сроком санации, а стратегия развития и цели деятельности определяются в плане санации, разрабатываемом управляющим (временным управляющим).

*4. Формирование целевых показателей и ограничений.* Целевые показатели определяют в качественном, количественном и стоимостном выражении цели, которые ставит руководство предприятия на бюджетный период. Относительно этих целевых показателей планируются структура расходов и доходов предприятия, принимаются необходимые управленческие решения. Также необходимо определить возможные ограничения, способные воспрепятствовать выполнению поставленных задач. В общем случае к ограничениям могут относиться: неадекватность средств; недостаточное число работников, имеющих требуемую квалификацию и опыт; неспособность закупить ресурсы по приемлемым ценам; потребность в технологиях; конкуренция; законодательные и налоговые ограничения и т.д. Перечень санационных ограничений рассмотрен нами ранее.

---

\* Бюджетный период –временной интервал, на который формируется бюджетная программа.



Рис. 5.6. Этапы и алгоритм бюджетирования  
 [Источник: 14, с. 207 с доработкой автора]

5. *Выявление полного перечня альтернатив.* На данном этапе разработчики сталкиваются с проблемой принятия решения. Она имеет место, когда при определенном состоянии внешней и внутренней среды имеется несколько альтернатив действия. Разработчикам необходимо определить, проанализировать и оценить возможные альтернативы на предмет того, насколько они способствуют достижению целей и целевых показателей предприятия. В результате должны быть выбраны наилучшие варианты показателей бюджетов, обеспечивающие реализацию поставленных задач.

\* Альтернатива является одним из возможных, независимым от других, способом действий для достижения поставленной цели. Временная очередность альтернатив может быть представлена в форме дерева решений. [52, с. 86]

*6. Выбор допустимых вариантов бюджетов.* Альтернативы, выявленные на предыдущем этапе, необходимо пропустить через фильтр имеющихся ограничений (ресурсных, юридических, социальных и др.). На основании проведенной работы составляются варианты бюджетов, удовлетворяющие всем ограничениям. Проводится детальный анализ этих бюджетов с точки зрения достижения поставленных целей, затрат ресурсов, соответствия конкретным условиям реализации альтернатив. Конечным результатом работы является вынесение суждения о предпочтительности конкретного варианта каждого бюджета. Отметим, что повысить эффективность бюджетирования можно за счет построения бюджетов по нескольким сценариям: оптимистичному, пессимистичному и др.

*7. Формирование предварительного проекта бюджетной программы, состоящей из оптимальных вариантов бюджетов.* Все локальные бюджеты на основе специальной методики интегрируются в единую финансовую модель предприятия – бюджетную программу. Бюджетная программа представляет собой комплексную систему взаимосвязанных бюджетов, сгруппированных в определенной последовательности, объединенных в соответствии с функциональной ролью в системе финансового управления предприятием. В рамках системы гибкого бюджетирования предполагается проведение многовариантных расчетов при формировании предварительного проекта бюджетной программы.

*8. Оценка и обсуждение проекта бюджетной программы.* Проект бюджетной программы должен быть представлен на обсуждение менеджерам предприятия. По мере обсуждения выявляются проблемные позиции: дополнительно возникшие ограничения, несоответствия, несовпадение интересов центров ответственности и другие.

*9. Корректировка и регулирование бюджетов.* Если на предыдущем этапе выявлена необходимость корректировки, необходимо внести в локальные бюджеты изменения, произвести регулирование бюджетной программы, после чего вынести ее на обсуждение снова.

*10. Утверждение базовой бюджетной программы.* После согласования на всех уровнях управления проект бюджетной программы утверждается в качестве базового. При санации базовая бюджетная программа включается в план санации или служит основанием для проведения оздоровительных мероприятий.

*11. Распределение обязанностей и ответственности исполнителей бюджетов.* Для того, чтобы бюджетная программа стала эффективным и полезным инструментом, ее должны понимать и на функциональном уровне, т.е. исполнители. После утверждения локальные бюджеты направляют руководителям центров ответственности для исполнения с указанием обязанностей и ответственности за расходы или привлечение средств.

*12. Комплексное обеспечение работ по исполнению бюджетов.* После утверждения заданий для центров ответственности начинается этап реализации поставленных задач. Привлекается необходимое количество ресурсов и они распределяются по направлениям, предусмотренным бюджетом.

*13. Оценка и анализ отклонений фактических и бюджетных показате-*

лей. Любое управленческое решение основывается на оценке, в которой бюджетирование и система контроля полностью взаимодействуют. На данном этапе бюджет играет роль измерителя, позволяющего в процессе обратной связи сравнить полученные результаты с запланированными, выявить отклонения, обеспечивая гибкость финансовой и производственной деятельности предприятия. Осуществление текущих проверок исполнения бюджетов со стороны разработчиков, менеджеров центров ответственности – обязательный элемент бюджетирования. При санации мониторинг формирования и исполнения бюджетной программы осуществляет управляющий, собственник, руководство и другие заинтересованные стороны.

*14. Корректировка отдельных статей бюджетной программы.* По результатам анализа полученных результатов и отклонений, разрабатываются и осуществляются мероприятия по адаптации к ожидаемым или наступившим изменениям во внешней среде или на предприятии.

*15. Принятие решения о пересмотре базовой бюджетной программы.* Если выявленные отклонения выходят за границы допустимых значений, бюджетная программа подвергается пересмотру и существенным изменениям. В условиях санации вероятность изменения бюджетной программы возрастает. Это связано с многогранностью санационных процедур и нестандартностью принимаемых решений при преобразованиях.

Процесс бюджетирования является основным инструментом системы внутрифирменного финансового планирования и контроля. Бюджеты могут быть сгруппированы в соответствии со специфическими потребностями каждого конкретного предприятия. Приведенный алгоритм бюджетирования, адаптированный для потребностей конкретного предприятия позволяет:

- осуществлять оперативное планирование финансово-хозяйственной деятельности,
- своевременно обнаруживать проблемные области в управлении, используя инструменты многовариантного анализа,
- оперативно производить расчет экономических последствий при возможных отклонениях от намеченного плана при помощи финансовых моделей и принять эффективное управленческое решение,
- скоординировать работу центров ответственности на достижение поставленной цели.

В мировой практике различают два основных метода бюджетирования – сверху-вниз (top-down) и снизу-вверх (bottom-up). При бюджетировании сверху-вниз бюджет строится исходя из целей и ограничений, поставленных руководством предприятия, на основе которых происходит распределение ресурсов. Технологически это происходит следующим образом: первоначально формируются бюджетные цели в целом для предприятия, затем на их основе формируются бюджеты крупных центров ответственности, которые в свою очередь также делятся на менее крупные бюджеты и т.д. Недостатком данного метода являются высокие затраты на исследования рыночных тенденций, разработку стратегии и построение реалистичного прогноза. Централизованное планирование

деятельности не в состоянии учесть всех особенностей каждого отдельного подразделения, участка работ. Такой метод является популярным среди крупных компаний в развитых странах.

Бюджетирование снизу-вверх предполагает учет и оформление бюджетов отдельных подразделений, которые после утверждения ложатся в основу бюджетов более крупных структур, а затем всего предприятия. Технологически это происходит путем сбора и обработки бюджетной информации от исполнителей и руководителей нижнего уровня до руководителей более крупных центров ответственности и, в конечном, итоге для руководителей предприятия.

С точки зрения авторов, наиболее приемлемой методикой формирования бюджетной программы для предприятия-должника является комплексная методика, позволяющая совмещать оба метода бюджетирования. При разработке проекта санации управляющий дает запрос на сбор первичной информации для базовой бюджетной программы, что дает основу для бюджетирования снизу-вверх, однако затем сам приводит данные бюджетов в соответствие с целями санации. Управляющий дает ориентиры, указания, принимает решения, формирует базовую бюджетную программу, исполнителями которой являются работники предприятия-должника – это и есть бюджетирование сверху-вниз.

Особенностью внедрения методики бюджетирования на предприятиях, находящихся в процессе санации, является то, что бюджетная программа начинает разрабатываться с нуля (в практике бюджетирования этот метод получил название *zero based budget*). Это предполагает проведение полномасштабного исследования всех сфер деятельности предприятия, что представляет определенную сложность для управляющего и его команды. Процесс внедрения бюджетирования для таких предприятий должен быть стандартизирован с помощью бюджетных форм, инструкций и процедур.

Таким образом, система и алгоритм бюджетирования требуют дальнейшей доработки до методологических рекомендаций, обеспечивающих внедрение данного элемента финансового менеджмента в практику плановой работы отечественных предприятий в условиях проведения санационных преобразований.

## ВЫВОДЫ

- Эволюция бюджетирования обоснована необходимостью решения задач эффективного распределения ограниченных ресурсов (факторов производства) как на уровне государства (макроуровне), так и на уровне предприятия (микроуровне).
- Бюджетирование, являясь основным инструментом гибкого управления финансами предприятия, позволяет в каждый момент времени знать ограничения деятельности, тем самым обеспечивает адаптацию предприятия к условиям неопределенности.
- Главная цель бюджетирования – повышение эффективности управления ресурсами предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости пу-

тем координации различных функциональных областей деятельности (сбыт, снабжение, производство, инвестиции, финансы).

- Система гибкого бюджетирования предназначена для ситуаций, связанных с непредвиденными изменениями в деятельности предприятий.
- Бюджетирование в условиях санации представляет собой систему всеобщего оперативного планирования и контроля достижения целей, потенциала предприятия, предусматривает мероприятия по достижению платежеспособности.
- Разработка бюджетной программы является главным элементом проекта санации, так как позволяет получить оценку финансового положения к моменту возврата платежей кредиторам.

## **ГЛАВА 6 МЕТОДИКА ГИБКОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ**

**6.1.** Информационное обеспечение бюджетирования

**6.2.** Разработка проекта бюджетной программы в динамических условиях

**6.3.** Бюджетирование в условиях неопределённости

**6.4.** Гибкое бюджетирование как система аналитических циклов в процессе санации

**6.5.** Бюджетный контроль в процессе санации предприятия

## 6.1. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

### 6.1.1. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В условиях санации предприятия возникает необходимость в создании целостной и комплексной системы внутрифирменного управления. Для формирования реальной бюджетной программы необходима первичная информация, которая существует в разрозненном виде в различных подразделениях предприятия и не дает возможности своевременно определить необходимость в финансировании деятельности предприятия, достоверно провести сценарный анализ, сделать прогноз финансовой устойчивости при постоянно изменяющихся условиях хозяйствования.

Успешность бюджетирования зависит от уровня информационного обеспечения. Информационное обеспечение бюджетирования предполагает использование данных учета (финансового и управленческого) и любой внешней информации, полезной для принятия решений. В настоящее время бухгалтерия – основной поставщик документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации. В бухгалтерских регистрах содержатся данные о хозяйственных процессах, результатах деятельности, долговых обязательствах, фактическом наличии имущества и использовании ресурсов предприятия. При наличии управленческой бухгалтерии разработчикам бюджетной программы могут быть представлены точные фактические данные по центрам ответственности, видам продукции, объему сбыта. Только в том случае, если система учета дает точную информацию, имеется возможность сравнить намеченные цели с реальными результатами хозяйственной деятельности.

Действующая система бухгалтерского учета в большинстве случаев не позволяет сравнивать бюджетные показатели с фактическими данными. Бухгалтерская информация не всегда является сопоставимой по ряду причин:

- непостоянство законодательной базы и учетной политики предприятия;
- жесткая государственная регламентация учета;
- влияние инфляции на учетные данные;
- отсутствие управленческого учета.

Большое внимание при разработке бюджетной программы уделяется повышению эффективности системы учета затрат. Система учета издержек производства должна представлять данные о стоимости прямых затрат труда и материалов по этапам работы или по центрам затрат; она должна давать сведения о накладных расходах как в производственных, так и в обслуживающих подразделениях. Величина накладных расходов определяется из организационной структуры, схемы управления производством, штатного расписания, на основе других факторов и, исходя из конкретных условий работы предприятия. При бюджетировании накладные расходы должны быть отнесены на те центры ответственности, в которых они возникают. Сложность представляет определение пропорции отнесения постоянных затрат на конкретную продукцию и производственные

участки. На предприятиях, которые уже работают длительное время, на основе статистических наблюдений устанавливаются нормы распределения постоянных расходов.

Процесс планирования затрат в значительной мере базируется на обоснованном установлении их норм, поэтому нормирование является важным инструментом бюджетирования. В Республике Беларусь в связи с принятием постановления Совета Министров от 31.05.1999 г. № 806 «О совершенствовании организации нормирования затрат на производство и реализацию товаров (продукции, работ, услуг)» [33, с. 23] вопросы организации нормирования затрат на производство и реализацию товаров (продукции, работ, услуг) особенно актуальны.

**Нормирование** представляет собой процесс разработки нормативов и установление норм затрат труда, времени, материалов и других ресурсов. Термин **норматив** можно определить как заданный уровень соответствия требуемому, желаемому или возможному [9, с. 247-248]. Можно выделить:

- типовые нормы и нормативы затрат на производство различных видов работ;
- укрупненные нормы и нормативы на типовые технологические процессы;
- нормы и нормативы обслуживания и потребления;
- нормы управляемости;
- математические зависимости между параметрами продукта и затратами времени и т. п.

Нормирование в системе бюджетирования позволяет решать следующие задачи:

- повысить эффективность процесса бюджетирования, так как нормы являются хорошей основой для разработки бюджетов;
- оценить эффективность бюджетирования посредством сравнения фактических и запланированных показателей;
- планировать будущие затраты для принятия управленческих решений.

Наличие обоснованных нормативов значительно упрощает процесс составления бюджета путем пересчета основных производственных показателей в денежное выражение. Возможность сравнивать планируемые и фактические данные обеспечивает функционирование контрольной системы обратной связи.

### 6.1.2. СИСТЕМА ОГРАНИЧИВАЮЩИХ ФАКТОРОВ ПРИ САНАЦИИ

Наиболее важная часть процесса бюджетирования – это подготовка к планированию. Цели и политика предприятия должны быть изложены со всей определенностью, и на разных предприятиях эти цели будут различны. Как уже было отмечено выше, процедуры досудебного оздоровления или конкурсного производства сопровождаются наличием различного рода проблем в управлении предприятием, а также большого числа факторов, ограничивающих производственную, сбытовую, финансовую деятельность. Существование таких ограниче-

ний приводит к нарушению согласования в принятии управленческих решений. Вероятность наступления подобного рассогласования гораздо ниже, если процесс принятия решений в процессе санации осуществляется на основе бюджетной программы, в которой задаются основные приоритеты деятельности санлируемого предприятия. Среди них можно выделить следующие:

- восстановление платежеспособности;
- достижение требуемого уровня рентабельности, выраженного как прибыль в процентах к инвестированному капиталу, процент маржинальной прибыли в выручке и процент операционной прибыли к выручке;
- достижение нормального уровня ликвидности предприятия – соотношения между оборотными активами и краткосрочными обязательствами;
- рост объемов продаж;
- достижение определенного уровня объема выручки, что потребует соответствующих производственных мощностей или квалифицированной рабочей силы, которых у предприятия возможно нет;
- урегулирование взаимоотношений с кредиторами и т.д.

Обобщение информационных потоков в процессе бюджетирования основывается на определенном наборе предпосылок и ограничивающих факторов, которыми руководствуются разработчики при осуществлении перспективного планирования. Среди них можно выделить следующие:

- Определение бюджетной структуры – системы бюджетов, формирующихся в соответствующих разрезах деятельности, которые при консолидации образуют базовую бюджетную программу предприятия.
- Ограничения по количеству версий расчета бюджетной программы, в зависимости от преобразований, происходящих в процессе санации предприятия.
- Прогнозируемый темп инфляции – индекс падения покупательной способности денег и индекс роста цен на конкретные товары.
- Установление варианта налогообложения, налоговых льгот и сроков моратория.
- Уровень варьирования границ объемов производства и реализации в бюджетном периоде (диапазон релевантности).
- Возможность привлечения доходов от инвестиционной и финансовой деятельности.
- Способность предприятия самостоятельно рассчитываться по текущим платежам и другие.

Установленные предпосылки и ограничения можно преодолеть при помощи различного рода стратегий, либо принять в краткосрочном периоде как данность.

### 6.1.3. УПРАВЛЯЮЩИЕ КРИТЕРИИ ДЛЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Для того чтобы построить модель бюджетирования на предприятии, необходимо использовать набор некоторых переменных, то есть необходима вход-

ная информация. После определения основных предпосылок и ограничений для бюджетной программы начинается разработка управляющих критериев – входных параметров для бюджетирования. Формирование управляющих критериев осуществляется в группировке по статьям сводного бюджета: производство, закупки, оплата труда, накладные расходы, реализация, инвестиции. Целесообразно производить такую группировку в табличной форме.

При создании базовой бюджетной программы задаются основные показатели и зависимости между ними. В последствии, все изменения, произведенные в процессе бюджетирования находят свое отражение в таблице управляющих критериев. (табл. 6.1)

Таблица 6.1

### Управляющие критерии для бюджетирования

Показатели	Усл. обозн.	Базовая бюджетная программа на дату введения санации			Дата бюджетного периода		...	
		вар. 1	вар. 2	вар. 3	вар. 4	вар. 5	вар. 6	вар. n
Производство	Pn							
Реализация	R							
Ресурсы	M							
Заработная плата	Z							
Накладные расходы	Nr							
Инвестиции	I							

Такой метод группировки информации позволяет отслеживать все изменения, вносимые в бюджетную программу.

Гибкое бюджетирование предполагает варианты расчеты различных сценариев. Однако расчет и анализ сценариев требует значительных временных затрат, что *невыполнимо* в процессе санации. Необходимо ограничивать количество сценариев разумным пределом. Максимально жестко определять критерии внесения изменений в бюджетную программу, чтобы избежать расплывчатости поставленных целей.

## 6.2. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА БЮДЖЕТНОЙ ПРОГРАММЫ В ДИНАМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

### 6.2.1. СТРУКТУРА СВОДНОГО БЮДЖЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сводный бюджет представляет собой интегрированную научно обоснованную систему факторных и ресурсных ограничений, в релевантном ряду которых может обеспечиваться эффективное производство и реализация. В нем содержится количественно определенное выражение маркетинговых, производственных, финансовых и инвестиционных планов, необходимых для

достижения поставленных целей. Сводный бюджет предприятия показывает прогнозируемое состояние следующих обязательных финансовых документов:

- 1) отчета о прибылях и убытках;
- 2) отчета о движении денежных средств;
- 3) бухгалтерского баланса.

Однако в условиях санации функциональная роль сводного бюджета возрастает. В начале периода бюджет представляет собой план или стандарт и выступает в качестве гаранта принятия судебного решения по введению санации. В процессе санации он играет роль измерителя, позволяющего в процессе обратной связи сравнить полученные результаты с запланированными и выявить отклонения, для обеспечения гибкости финансовой и производственной деятельности предприятия.

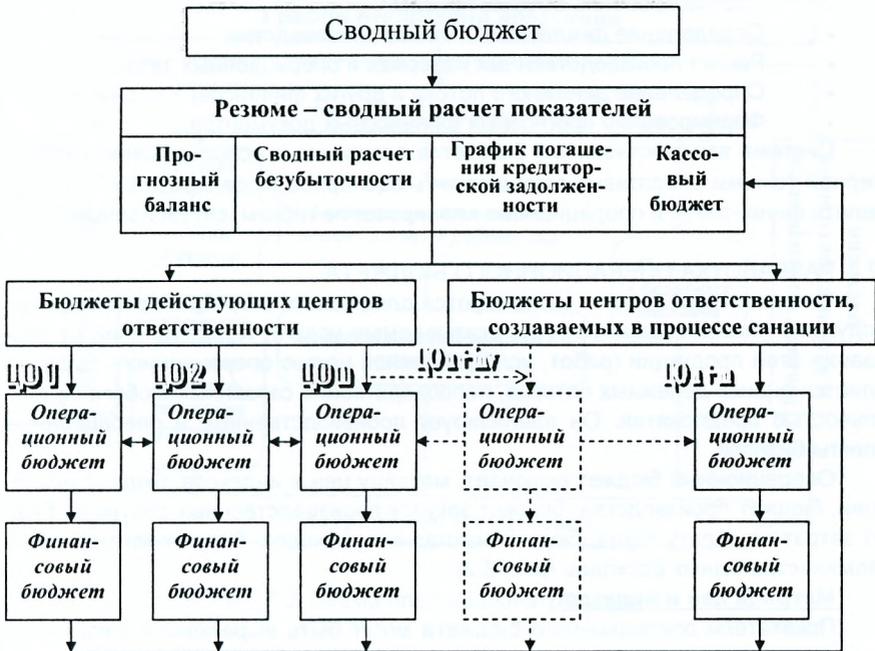


Рис. 6.1. Схема формирования сводного бюджета предприятия

Сводный бюджет санлируемого предприятия включает в себя (рис. 6.1):

1. Бюджеты действующих центров ответственности. Формирование бюджетов производится для подразделений предприятия, существующих в рамках организационной структуры на момент возбуждения конкурсного производства.

2. Бюджеты центров ответственности, создаваемых в процессе санации. В соответствии с планом санации и решениями управляющего на предприятии могут производиться структурные изменения, приводящие к образованию новых

подразделений, преобразованию действующих подразделений (например, вложение инвестиций в один или несколько центров ответственности), сокращению количества подразделений (например, слияние нескольких центров ответственности, продажа имущественного комплекса). Эти изменения влекут за собой изменение входных параметров для бюджетирования и требуют формирования бюджетов вновь созданных центров ответственности.

В свою очередь при составлении сводного бюджета для определенного центра ответственности формируются:

- Операционный бюджет центра ответственности.
- Финансовый бюджет центра ответственности.

Подготовка операционного бюджета и финансового бюджета осуществляется в определенной последовательности:

- Прогнозирование объема продаж.
- Определение ожидаемого объема производства.
- Расчет производственных издержек и операционных затрат.
- Определение денежного потока и других финансовых параметров.
- Формирование прогнозных финансовых документов.

Система взаимосвязанных бюджетов позволяет с использованием компьютерной техники оперативно осуществлять сценарное моделирование\*, то есть сделать финансовое и операционное планирование гибким, ситуационным.

## 6.2.2. РАЗРАБОТКА ОПЕРАЦИОННОГО БЮДЖЕТА

Операционный бюджет используется для расчета затрат на производимую продукцию (выполняемые работы, оказываемые услуги) и поступлений от реализации этой продукции (работ, услуг). Главной целью операционного бюджета является оценка денежных потоков, непосредственно связанных с обычной деятельностью предприятия. Он анализирует производственные и операционные аспекты бизнеса.

Операционный бюджет включает: матрицу цен и индексов, бюджет реализации, бюджет производства, бюджет закупок производственных ресурсов, бюджет затрат на оплату труда, бюджет накладных расходов, бюджет коммерческих и административных расходов (рис. 6.2).

### **Матрица цен и индексов**

Показатели операционного бюджета могут быть выражены в физических (натуральных) и денежных единицах измерения. Матрица цен и индексов является исходной таблицей для расчета всех денежных бюджетов. В ней содержится информация о ценах на труд, реализуемую продукцию, на закупку сырья, ма-

\* **Моделирование** – исследование объектов познания на их моделях; построение и изучение моделей реально существующих предметов и явлений и конструируемых объектов для определения либо улучшения их характеристик, рационализации способов их построения, управления ими и т. п. [9, с. 239].

**Сценарии** – это реалистичное описание того, какие тенденции могут проявиться в той или иной отрасли в будущем.

**Сценарное моделирование** – детальное планирование, построение и изучение моделей экономических процессов для управления ими, в зависимости от существующих условий хозяйствования.

териалов и энергоресурсов. Таблица разрабатывается на весь бюджетный период с разбивкой по видам товарной продукции и ресурсов, а также делится на подпериоды (квартал, месяц и т.д.).

На предприятиях Республики Беларусь руководствуются государственной системой цен, а также самостоятельно разрабатывают цены на продукцию, согласовывая их с покупателями. Для этого предприятию необходимо иметь данные о ценах на потребляемую и реализуемую продукцию, внешнеторговые цены, цены на аналогичную продукцию, анализировать их структуру и динамику.



Рис. 6.2. Схема операционного бюджета

Основу расчета матрицы цен и индексов составляют базисные цены, действующие в периоде, предшествующем начальному этапу подготовки бюджетной программы. Прогноз по предполагаемому росту цен позволяют осуществить инфляционные индексы (табл.6.2). Для расчета процентов по привлекаемым кредитам применяется ставка рефинансирования Национального Банка Республики Беларусь. При осуществлении расчетов с контрагентами в иностранной валюте в матрицу заносится информация о курсах валют, действующих на дату формирования бюджетной программы.

Матрица цен и индексов (фрагмент)

Бюджетный период	янв.	фев.	мар.	апр.	май.	июн.	июл.	авг.
Наименование показателя	02	02	02	02	02	02	02	02
Индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения	102,9	104	102,6	102,7	100,4	102,6	103,3	108,5
Средняя геометрическая		103,4	103,2	103,1	101,9	101,9	102,1	104,8
Среднемесячный коэффициент роста цен на приобретаемую и реализуемую продукцию		3,4	3,2	3,1	1,9	1,9	2,1	4,8
Индекс потребительских цен	106,1	103,6	102,6	102,9	102,2	101,4	101,2	101,1
Средняя геометрическая		104,8	104,1	103,8	102,8	102,3	101,9	101,5
Среднемесячный коэффициент роста зарплаты		4,8	4,1	3,8	2,8	2,3	1,9	1,5
Ставка рефинансирования НБ Республики Беларусь	66	66	60	55	50	46	44	42
Средняя геометрическая		66,0	63,9	61,6	59,1	56,7	54,6	52,9
Курс доллара	1580	1641	1670	1711	1737	1771	1800	1830
Средняя геометрическая		1610,2	1629,9	1649,8	1666,9	1683,8	1699,9	1715,7

Определение значений индексов ежемесячной инфляции осуществляется на основании фактических данных по росту цен в государстве за предыдущие месяцы, прогнозных показателей развития народного хозяйства, определяемых правительством, экспертных заключений разработчиков.

В рамках данного исследования нами принята методика исчисления планируемых индексов роста цен и зарплаты, ставки рефинансирования и курса валют как средняя геометрическая соответствующего показателя за предыдущие три месяца. Такая методика позволяет проследить тенденцию вариации исследуемого параметра в прошлом, что дает нам основание нивелировать его значение в будущее. Для повышения достоверности расчета цен необходимо регулярно дополнять таблицу данными об индексах инфляции в государстве, курсах валют, ставке рефинансирования, которые публикуются в периодических изданиях.

### **Бюджет реализации**

Формирование операционного бюджета основывается на прогнозе объема

продаж. Прогнозирование сбыта обычно является отправной точкой бюджетирования. Это связано с тем, что от величины реализации во многом зависят все остальные экономические показатели предприятия: объем производства, величина запасов, себестоимость и, в конечном итоге, прибыль. Поэтому особую роль играет оценка состояния портфеля заказов. От точности прогноза объема реализации зависит реальность всех бюджетов предприятия.

Составление прогнозов рыночной ситуации и продаж, которые принимаются за основу при формировании бюджетов, осуществляет отдел маркетинга и сбыта. Прогнозирование сбыта осуществляется по результатам анализа и обсуждения различных микро- и макроэкономических факторов, в том числе описываемых статистическими данными. Перечислим факторы, влияющие на прогноз объема продаж:

- объем продаж предшествующих периодов;
- производственные мощности;
- общеэкономические показатели: уровень занятости, цены, личные доходы и т.д.;
- относительная прибыльность продукции;
- рекламная кампания;
- ценовая политика, качество продукции, конкуренция;
- сезонные колебания;
- долгосрочные тенденции продаж для различных товаров.

Надежность прогноза продаж повышается в результате использования комбинаций экспертных и статистических методов. На практике наибольшее распространение получили следующие методы прогнозирования сбыта.

**Мнение группы менеджеров.** На небольших предприятиях менеджер по маркетингу готовит общий расчет будущего сбыта. Затем группа менеджеров обсуждает и оценивает прогноз. Они могут предложить пересмотреть прогноз. Если их предложения аргументированы, основаны на новой информации или на знании каких-то специфических обстоятельств, менеджер по маркетингу может изменить свою оценку. Окончательное решение принимает группа в составе менеджера по маркетингу, менеджера по производству, сотрудника, отвечающего за финансы, и руководителя предприятия.

Метод используют на предприятиях, не имеющих опыта прогнозирования и планирования, в условиях, когда у руководителей нет статистики сбыта и статистических данных о рынке.

**Комбинация мнений работников службы сбыта.** Этот метод использует комбинацию оценок отдельных торговых агентов и руководителей сбыта. Торговые агенты подготавливают оценки, которые рассматриваются и обобщаются их руководителями. Обобщенные оценки представляются руководителю службы маркетинга. Руководитель службы маркетинга готовит сводный прогноз, основанный на отчетах работников сбыта. Он может представить свой предварительный прогноз другим руководителям предприятия для дальнейшего уточнения.

**Прошлый товарооборот.** При этом методе используются данные о

сбыта за прошлые периоды в качестве основы для предсказания вероятного сбыта в будущем. Этот элементарный метод широко применяется в краткосрочном прогнозировании из-за простоты и наглядности. Его применение возможно на предприятиях в стабильных условиях.

**Анализ тенденций и циклов.** При прогнозировании методом анализа тенденций и циклов изучается несколько основных факторов. Это, прежде всего, долгосрочные тенденции роста фирмы, циклические колебания деловой активности, сезонные изменения сбыта компании и возможные нерегулярные влияния забастовок, технических изменений и появления новых конкурентов. На основе изучения влияния этих факторов даются количественные оценки, готовятся диаграммы или графики, характеризующие показатели будущего сбыта. Этот метод требует подбора и обработки статистических данных, использования статистических методов.

**Математические модели.** Этот метод основывается на использовании регрессионных, структурных и имитационных моделей. Используя этот метод, пытаются выявить симптомы в экономике и характеристики деятельности предприятия, связанные с вероятным будущим объемом сбыта. Прогнозы основываются на оценках влияния выявленных таким образом факторов. Прогнозируемый объем сбыта может зависеть от разных явных и скрытых факторов. Это могут быть такие факторы, как численность, доходы населения, уровень цен в регионе, неравномерность распределения доходов, количество магазинов, торгующих товаром, интенсивность рекламы. Однако необходимо объективно выявить и оценить это влияние.

Это наиболее современный и точный метод. Но применение его в нестабильных условиях, когда характер взаимосвязей в экономике меняется, может ввести в заблуждение. Ошибки будут иметь место, если возможность изменений не отражается в используемых математических моделях. На практике в большинстве случаев сочетают применение различных методов.

*Прогноз объема продаж – это подготовительный этап при составлении бюджета реализации.* Этот прогноз превращается в бюджет реализации в том случае, если руководство предприятия считает, что прогнозируемый объем продаж может быть достигнут.

Общий объем продаж может соответствовать, например, точке безубыточности, целевой прибыли или плановым продажам, а также реально возможному объему производства. В дальнейшем эти показатели могут анализироваться в привязке к различным условиям продажи: виду продукции, региону, типам покупателей, сезону.

Поскольку информация о величине продаж влияет практически на все составляющие операционного бюджета, в первую очередь разрабатывается бюджет реализации.

**Бюджет реализации показывает, какое количество каждого вида продукции и на какую сумму предприятие предполагает реализовать в течение бюджетного периода. В нем отражается объем продаж в количественном и стоимостном выражении.**

При подготовке бюджета реализации необходимо наличие следующей исходной информации:

- продолжительность бюджетного периода;
- прогноз объемов реализации по бюджетным центрам и видам товарной продукции;
- цена реализации каждого вида продукции;
- меры государственного регулирования цен;
- среднемесячная индексация цен в текущем периоде.

При формировании бюджета реализации прорабатывается вопрос о форме оплаты продукции (оплата отгруженной продукции или предоплата). Предоплата продукции используется для пополнения оборотных средств, сокращения риска инфляционных потерь, а также снижает потребность предприятия в операционном кредите. Для более эффективного использования предоплаты на этапе формирования бюджета может разрабатываться план поступления и использования авансовых платежей. Бюджет реализации обычно составляется на каждый месяц бюджетного периода и разбивается по видам продукции. Для упрощения расчета он состоит из графика реализации и непосредственно бюджета реализации.

В график реализации заносится информация о величине продаж всех видов товарной продукции в натуральном выражении (табл. 6.3). Расчет показателей ежемесячной реализации может производиться в процентах от годового объема сбыта. С помощью такой таблицы определяется структура реализации продукции в бюджетном периоде.

Для формирования бюджета реализации (табл. 6.4), который отражает величину ожидаемых продаж всех видов товарной продукции в денежном выражении, необходимо показатели графика реализации умножить на цену, соответствующую каждому виду продукции. Информация о ценах на реализуемую продукцию содержится в матрице цен и индексов.

Таблица 6.3

**График реализации продукции**

Виды реализуемой продукции, $i$	Ед. изм.	Бюджетный период, $t_{san}$							
		2002 год	$t_1$	$t_2$	...	$t_n$	2003 год	2004 год	2005 год
Планируемый объем реализации, $R_n$	т.у.к.	$R_n$	$R_n$	$R_n$	...	$R_n$	$R_n$	$R_n$	$R_n$
$i_1$	т.у.к.	$\Sigma R_{n_1}^{2002}$	$R_{n_1}^1$	$R_{n_1}^2$	...	$R_{n_1}^n$	$\Sigma R_{n_1}^{2003}$	$\Sigma R_{n_1}^{2004}$	$\Sigma R_{n_1}^{2005}$
$i_2$	т.у.к.	$\Sigma R_{n_2}^{2002}$	$R_{n_2}^1$	$R_{n_2}^2$	...	$R_{n_2}^n$	$\Sigma R_{n_2}^{2003}$	$\Sigma R_{n_2}^{2004}$	$\Sigma R_{n_2}^{2005}$
...	т.у.к.	...	...	...	...	...	...	...	...
$i_m$	т.у.к.	$\Sigma R_{n_m}^{2002}$	$R_{n_m}^1$	$R_{n_m}^2$	...	$R_{n_m}^n$	$\Sigma R_{n_m}^{2003}$	$\Sigma R_{n_m}^{2004}$	$\Sigma R_{n_m}^{2005}$
ИТОГО	т.у.к.	$R_n^{2002}$	$R_n^1$	$R_n^2$	...	$R_n^n$	$R_n^{2003}$	$R_n^{2004}$	$R_n^{2005}$

Таблица 6.4

## Бюджет реализации продукции

Виды реализуемой продукции, $i$	Ед. изм.	Бюджетный период, $t_{san}$							
		2002 год	$T_1$	$t_2$	...	$t_n$	2003 год	2004 год	2005 год
Планируемый объем реализации, $Rd$	руб.	$Rd^{2002}$	$Rd^1$	$Rd^2$	...	$Rd^n$	$Rd^{2003}$	$Rd^{2004}$	$Rd^{2005}$
$i_1$	руб.	$\Sigma Rd_1^{2002}$	$Rd_1^1$	$Rd_1^2$	...	$Rd_1^n$	$\Sigma Rd_1^{2003}$	$\Sigma Rd_1^{2004}$	$\Sigma Rd_1^{2005}$
$i_2$	руб.	$\Sigma Rd_2^{2002}$	$Rd_2^1$	$Rd_2^2$	...	$Rd_2^n$	$\Sigma Rd_2^{2003}$	$\Sigma Rd_2^{2004}$	$\Sigma Rd_2^{2005}$
...	руб.	...	...	...	...	...	...	...	...
$i_m$	руб.	$\Sigma Rd_m^{2002}$	$Rd_m^1$	$Rd_m^2$	...	$Rd_m^n$	$\Sigma Rd_m^{2003}$	$\Sigma Rd_m^{2004}$	$\Sigma Rd_m^{2005}$

Общая величина реализации в денежном выражении рассчитывается по формуле (6.1):

$$Rd = \sum_{i=1}^x \sum_{t=1}^n Rn_i^t * C_i^t, \quad (6.1)$$

где  $Rd$  – объем реализации в денежном выражении;  $Rn_i^t$  – реализация в натуральном выражении  $i$ -вида продукции в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $C_i^t$  – цена реализации  $i$ -вида продукции в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $x$  – количество месяцев бюджетного периода;  $y$  – количество видов производимой продукции.

**Бюджет производства**

Бюджет производства основывается на прогнозах сбыта и представляет собой план выпуска продукции в физических единицах измерения.

Бюджет производства составляется с целью:

- обеспечения наличия необходимого количества запасов готовой продукции в бюджетном периоде для удовлетворения требований сбыта;
- поддержания оптимального уровня запасов сырья, материалов и энергоресурсов;
- поддержания стабильности производства;
- обеспечения максимального использования производственных мощностей.

При подготовке бюджета производства необходимо провести анализ следующих факторов:

- наличие прогноза продаж;
- производственные мощности;
- техническое состояние оборудования;
- требования по остаткам готовой продукции;

- обеспеченность материальными и энергетическими ресурсами;
- наличие трудовых ресурсов соответствующей квалификации и др.

В классическом варианте формирования операционного бюджета начинается с бюджета реализации. Соответственно с данными о планируемой величине продаж составляется бюджет производства продукции. Однако на практике встречаются случаи, когда процесс бюджетирования целесообразно начинать с планирования выпуска.

На предприятиях, находящихся в условиях кризиса производства, не всегда имеется возможность производить продукцию в объемах, удовлетворяющих потребности сбыта. Основные причины, по которым выпуск продукции может быть ограничен:

- недостаточность денежных средств для заготовки сырья, материалов и оплаты энергоресурсов;
- неудовлетворительное состояние производственного оборудования;
- длительные остановки производства.

В сельскохозяйственных предприятиях значительная часть произведенной продукции остается в хозяйствах для внутреннего потребления: на корма, семена. Реализуются только отдельные виды продукции в соответствии с договорами, заключенными с государством и другими субъектами хозяйствования.

В таких случаях основополагающим становится бюджет производства продукции. На его основе составляется бюджет реализации, производится расчет потребности в трудовых ресурсах, сырье и энергоресурсах.

При обычных условиях бюджет производства для определенного бюджетного центра формируется на основании данных его графика реализации. Подробная производственная программа составляется по видам товарной продукции с распределением объема выпуска по месяцам. Помимо информации о планируемых ежемесячных объемах сбыта, необходимы сведения о величине предполагаемых запасов готовой продукции на начало и конец периода.

С учетом перечисленных выше особенностей можно выделить несколько вариантов расчета производственного бюджета:

1. Показатели бюджета производства полностью соответствуют данным графика реализации. Такой вариант применяется в тех случаях, когда выпущенная за месяц продукция полностью реализуется, т.е. отсутствуют запасы на конец периода (6.2).

$$Pn_i^t = Rn_i^t, \quad (6.2)$$

где  $Pn_i^t$  – производство в натуральном выражении  $i$ -вида продукции в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $Rn_i^t$  – реализация в натуральном выражении  $i$ -вида продукции в  $t$ -месяце бюджетного периода.

Расчет объемов выпуска продукции за месяц может производиться в процентах от прогнозируемого объема реализации.

2. Бюджет производства составляется в соответствии с графиком реали-

зации и требованиями по остаткам готовой продукции. Необходимый объем выпуска в месяц рассчитывается как объем продаж за месяц плюс предполагаемый запас готовой продукции на конец периода минус запас готовой продукции на начало периода (6.3).

$$Pn_i^t = Rn_i^t + Zk_i^t - Zn_i^t, \quad (6.3)$$

где  $Zk_i^t$  – запасы готовой продукции  $i$ -вида на конец  $t$ -месяца бюджетного периода;  $Zn_i^t$  – запасы готовой продукции  $i$ -вида на начало  $t$ -месяца бюджетного периода.

3. Бюджет производства является исходным при бюджетировании (табл. 6.5).

Таблица 6.5

## Бюджет производства

Виды выпускаемой продукции, $i$	Ед. изм.	Бюджетный период, $t_{san}$						
		2002 год	$t_1$	$t_2$	... $t_n$	2003 год	2004 год	2005 год
Планируемая годовая мощность, $P$	г.у.к.	$P$	$P$	$P$	... $P$	$P$	$P$	$P$
$i_1$	%	$\Sigma K_1^{2002}$	$K_1^1$	$K_1^2$	... $K_1^n$	$\Sigma K_1^{2003}$	$\Sigma K_1^{2004}$	$\Sigma K_1^{2005}$
$i_2$	%	$\Sigma K_2^{2002}$	$K_2^1$	$K_2^2$	... $K_2^n$	$\Sigma K_2^{2003}$	$\Sigma K_2^{2004}$	$\Sigma K_2^{2005}$
...	%	...	...	...	...	...	...	...
$i_m$	%	$\Sigma K_m^{2002}$	$K_m^1$	$K_m^2$	... $K_m^n$	$\Sigma K_m^{2003}$	$\Sigma K_m^{2004}$	$\Sigma K_m^{2005}$
производство в % от общего годового объема, $p$	%	$\Sigma p^{2002}$	$p^1$	$p^2$	... $p^n$	$\Sigma p^{2003}$	$\Sigma p^{2004}$	$\Sigma p^{2005}$
$i_1$	Т.у.к.	$\Sigma P_{n_1}^{2002}$	$P_{n_1}^1$	$P_{n_1}^2$	... $P_{n_1}^n$	$\Sigma P_{n_1}^{2003}$	$\Sigma P_{n_1}^{2004}$	$\Sigma P_{n_1}^{2005}$
$i_2$	Т.у.к.	$\Sigma P_{n_2}^{2002}$	$P_{n_2}^1$	$P_{n_2}^2$	... $P_{n_2}^n$	$\Sigma P_{n_2}^{2003}$	$\Sigma P_{n_2}^{2004}$	$\Sigma P_{n_2}^{2005}$
...	...	...	...	...	...	...	...	...
$i_m$	Т.у.к.	$\Sigma P_{n_m}^{2002}$	$P_{n_m}^1$	$P_{n_m}^2$	... $P_{n_m}^n$	$\Sigma P_{n_m}^{2003}$	$\Sigma P_{n_m}^{2004}$	$\Sigma P_{n_m}^{2005}$
ИТОГО	Т.у.к.	$P_n^{2002}$	$P_n^1$	$P_n^2$	... $P_n^n$	$P_n^{2003}$	$P_n^{2004}$	$P_n^{2005}$

В основу такого бюджета закладывается величина планируемой годовой мощности бюджетного центра. Отдельной строкой показывается объем производства в месяц в процентах от годового выпуска. Бюджет составляется на весь

бюджетный период с разбивкой по видам товарной продукции, как в процентном соотношении, так и в натуральном выражении. Месячный объем производства по отдельным видам продукции находится умножением соответствующих процентных показателей на величину планируемого годового выпуска (6.4).

$$Pn'_i = P * p' * K'_i, \quad (6.4)$$

где  $P$  – величина планируемого годового выпуска продукции в натуральном выражении;  $K'_i$  – объем производства  $i$ -вида продукции в  $t$ -месяце бюджетного периода в процентах от годового выпуска;  $p'$  – объем производства в месяце  $t$ .

#### **Бюджет закупок производственных ресурсов**

После того, как определен объем выпуска продукции, производится бюджетирование необходимого количества материальных ресурсов для удовлетворения производственных потребностей. Объемы закупок зависят от ожидаемого потребления ресурсов в бюджетном периоде и желаемого уровня запасов на складе. Планирование закупок обычно сопровождается расчетом платежей за приобретаемые материалы.

Бюджетирование производственных ресурсов позволяет выработать закупочную политику, обеспечивающую необходимое количество материалов по мере возникновения потребностей, с учетом следующих факторов: оптимальный объем заказа, экономичная доставка, скидки по количеству и возможное истощение запасов сырья.

**Бюджет закупок производственных ресурсов составляется на основании бюджета производства. В бюджете закупок производится расчет потребности сырья, материалов, энергоресурсов в натуральном выражении и определяется необходимое количество денежных средств.**

При большом количестве приобретаемых ресурсов и нестабильных ценах формирование данного бюджета рекомендуется осуществлять в два этапа.

**Первый этап** – составление графика потребности в производственных ресурсах, который предназначен для расчета необходимого количества ресурсов, в соответствии с запланированными объемами выпуска продукции. В него обычно включаются только основные материалы, сырье и топливно-энергетические ресурсы (далее ТЭР). Вспомогательные материалы – отражаются в бюджете накладных расходов. Потребность каждого вида ресурсов показывается по месяцам.

При формировании графика потребности для производственного предприятия предусматривают определение следующих моментов:

- объем используемого сырья, материалов, ТЭР в бюджетном периоде;
- объем ресурсов, который должен находиться в запасах на складе;
- количество закупаемых ресурсов (зависит от ожидаемого ежемесячного объема производства и уровня запасов).

Для подготовки графика потребности в производственных ресурсах необ-

ходимо выполнить следующие шаги:

1. Определить ежемесячную потребность каждого вида сырья, материалов и ТЭР для изготовления заданных объемов готовой продукции в течение бюджетного периода. Объем потребности в конкретном виде ресурса равен норме его использования, умноженной на объем производства (6.5).

$$M_j^t = \sum_{i=1}^n N_{ji} * Pn_i^t, \quad (6.5)$$

где  $M_j^t$  – потребность  $j$ -вида ресурса в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $N_{ji}$  – норматив использования  $j$ -вида ресурса для производства  $i$ -вида продукции;  $Pn_i^t$  – производство в натуральном выражении  $i$ -вида продукции в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $n$  – количество видов производимой продукции.

2. Определить для каждого вида ресурсов необходимый запас, который должен периодически пополняться в соответствии с бюджетом производства, а также разумный страховой запас.

3. Учесть объемы запасов по всем видам ресурсов на начало бюджетного периода и рассчитать общее количество закупок по формуле (6.6):

$$Mz_j^t = M_j^t + Zk_j^t - Zn_j^t, \quad (6.6)$$

где  $Mz_j^t$  – объем закупок  $j$ -вида ресурса в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $M_j^t$  – потребность  $j$ -вида ресурса в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $Zk_j^t$  – планируемый запас  $j$ -вида ресурса на конец  $t$ -месяца;  $Zn_j^t$  – планируемый запас  $j$ -вида ресурса на начало  $t$ -месяца.

**Второй этап** – формирование бюджета закупок производственных ресурсов. Рассчитываются потребности по запасам и закупкам в стоимостном выражении, учитывая ожидаемые цены на ресурсы. Основой для его составления служат график потребности в производственных ресурсах, а также данные матрицы цен и индексов.

Затраты на закупки – это один из важных компонентов оттока денежных средств в отчете о движении денежных средств. Бюджет закупок отражает потребность в финансовых средствах, необходимых для обеспечения производства оборотными средствами.

При бюджетировании закупок принимают во внимание следующее:

- ожидаемые изменения цен,
- стоимость вложенного в товарно-материальные запасы капитала,
- скидки, связанные скупаемым объемом и наличной оплатой,
- сроки погашения кредиторской задолженности.

Для планирования цен на покупные производственные ресурсы разработана матрица цен и индексов. Основу расчета составляет базовая цена закупки на последний месяц перед разработкой бюджетной программы и принятые разработчиками индексы ежемесячной инфляции в государстве.

Потребность денежных средств на закупку ресурсов по каждому месяцу бюджетного периода можно определить по формуле (6.7):

$$Md^t = \sum_{j=1}^m M_j^t * C_j^t, \quad (6.7)$$

где  $Md^t$  – потребность денежных средств на закупку ресурсов в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $M_j^t$  – потребность  $j$ -вида ресурса в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $C_j^t$  – цена закупки  $j$ -вида ресурса в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $m$  – количество видов ресурсов.

#### **Бюджет прямых затрат на оплату труда**

Основную долю всей стоимости производства, наряду с материальными затратами, составляют расходы на оплату труда.

Прямые затраты на оплату труда – это затраты на заработную плату *основного производственного персонала*. Если рабочий выполняет определенную производственную операцию, то он является основным производственным рабочим. *Вспомогательный персонал* (рабочие по ремонту и обслуживанию помещений, кладовщики и др.) лишь содействует непосредственной производственной деятельности. Расходы на оплату труда вспомогательного персонала включаются (наряду со стоимостью вспомогательных материалов) в бюджет накладных расходов.

**Бюджет прямых затрат на оплату труда** составляется на основе бюджета производства, показывает среднемесячную потребность в основных рабочих и величину денежных средств на выплату заработной платы этим работникам.

Формирование бюджета затрат на оплату труда начинается с расчета бюджета потребности в рабочих. Он является оценкой общего среднемесячного количества работников, необходимых для осуществления производственной деятельности, в объемах, предусмотренных бюджетом производства. Расчет производится в таблице, которая составляется на весь бюджетный период по месяцам и разбивается на категории: основные рабочие, дополнительные рабочие, специалисты и другие работники, чья заработная плата зависит от объема производства напрямую.

Определение минимального среднемесячного количества основного персонала может производиться двумя способами:

1. В зависимости от трудоемкости изготовления единицы продукции. Рассчитывается общий фонд рабочего времени основного персонала за месяц. Для этого ожидаемый объем производства по каждому виду продукции нужно умножить на трудоемкость изготовления единицы продукции (6.8).

$$F^t = \sum_{i=1}^n Pn_i^t * T_i, \quad (6.8)$$

где  $F^t$  – общий фонд рабочего времени основного персонала за месяц;  $Pn_i^t$  – производство в натуральном выражении  $i$ -вида продукции в  $t$ -месяце бюджетного периода;  $T_i$  – трудоемкость изготовления единицы продукции  $i$ -вида.

Чтобы определить необходимое количество рабочих, полученный показатель делится на величину рабочего времени в месяц на человека. Эта величина может быть выражена в часах, днях, сменах, в зависимости от того, в каких единицах измерения приведен показатель трудоемкости (человеко-часы, человеко-дни, человеко-смены) (6.9).

$$L'_T = \frac{F^t}{f^t}, \quad (6.9)$$

где  $L'_T$  – необходимое количество основных рабочих в  $t$ -месяце;  $f^t$  – фонд рабочего времени на человека в  $t$ -месяце.

2. В зависимости от нормативной производительности труда одного рабочего. Среднемесячная численность основного персонала находится делением планируемого объема производства продукции по видам на нормативную производительность труда одного рабочего в месяц (6.10).

$$L'_W = \sum_{i=1}^n \frac{Pn_i^t}{W_i}, \quad (6.10)$$

где  $L'_W$  – необходимое количество основных рабочих в  $t$ -месяце;  $W_i$  – нормативная производительность труда одного рабочего в месяц.

Информация о численности работников является исходной при определении стоимости затраченного труда. Стоимость основной рабочей силы – это заработная плата рабочих, занятых непосредственно на производстве.

Расчет потребности в финансовых ресурсах, необходимых для оплаты труда производственных рабочих, производится в бюджете заработной платы. Он формируется для каждого бюджетного центра на основе данных бюджета потребности в работниках. Информация о ценах на труд содержится в матрице цен и индексов. При составлении матрицы цен используются данные бухгалтерии о ставках заработной платы в последнем месяце перед разработкой бюджетной программы. В связи с высокими темпами инфляции в государстве, каждый месяц необходимо производить корректировку этих ставок на среднемесячный индекс роста зарплаты.

Рассчитанная в бюджете заработная плата для каждой категории работников суммируется в итоговой строке таблицы. Таким образом, определяется фонд оплаты труда основного персонала по бюджетному центру на каждый месяц бюджетного периода. Отдельной строкой могут быть рассчитаны суммы отчислений от заработной платы.

Особенностью при бюджетировании прямых затрат на оплату труда, на которую следует обратить внимание, является то, что работникам должен быть

обеспечен гарантированный минимум заработной платы, независимо от того достигнут ли запланированный объем производства. В некоторых подразделениях может быть остановлено или сокращено производство продукции, что вызовет резкое снижение уровня оплаты труда рабочих. То есть не следует ставить зарплату в прямую зависимость от объема выпуска. Даже при длительных остановках производства (это характерно для предприятий, находящихся в условиях санации) какая-то часть рабочих остается на предприятии и выполняет определенные виды работ. Поэтому бюджет потребности в работниках должен быть составлен с учетом вышеназванного фактора.

В бюджете прямых затрат на оплату труда необходимо предусмотреть часть заработной платы, которая будет выплачена, независимо от объема выпуска.

Бюджетирование средств на оплату труда обеспечивает финансовую службу предприятия данными, необходимыми при определении количества денег, которое может потребоваться в определенные промежутки времени бюджетного периода для выплаты заработной платы. Раскрывая общую стоимость основной рабочей силы, он также является средством контроля над расходами.

#### **Бюджет накладных расходов**

В затраты на производство, помимо стоимости основных ресурсов и рабочей силы, включаются накладные расходы, а также коммерческие и административные расходы. Общепроизводственные, или накладные, расходы предприятия – это стоимость вспомогательной рабочей силы и вспомогательных материальных и энергетических ресурсов, используемых в производстве или обслуживающих производство. Большинство накладных расходов являются постоянными: они не меняются в прямой зависимости от производственной деятельности. Даже в том случае, если предприятие бездействует (или почти бездействует), начисляются заработная плата работникам, налоги, амортизация и продолжают производиться другие расходы.

**Бюджет накладных расходов отражает объем всех затрат, связанных с производством продукции за исключением прямых затрат на материальные ресурсы и прямых затрат на оплату труда.**

Величина накладных расходов определяется из организационной структуры, схемы управления производством, штатного расписания и на основе других факторов, исходя из конкретных условий работы предприятия. При бюджетировании сложность представляет отнесение накладных расходов на конкретную продукцию и на те бюджетные центры, которые их производят. Другая проблема – определение пропорции соотношения постоянной и переменной части этих расходов. Функции по учету себестоимости и составлению бюджета совпадают, когда производят распределение накладных расходов. На предприятиях, которые уже работают длительное время, на основе статистических наблюдений устанавливаются нормы распределения общепроизводственных издержек.

При формировании бюджета накладных расходов для предприятий, находящихся в процессе санации, не исключена возможность разработки методики распределения этих расходов. Бюджет можно составлять в целом для предпри-

тия, и на этапе формирования операционного бюджета для каждого центра ответственности распределять накладные расходы по принятой методике. Накладные расходы, так же как и прямые затраты подлежат индексации на основании матрицы цен и индексов. Формат данного бюджета приведен в табл. 6.6.

Таблица 6.6

### Бюджет накладных расходов (фрагмент)

Статьи затрат	Кoeffициент	июл. 02	авг.02	сен.02
<i>Накладные расходы – всего</i>		142301	142931	143529
<i>Общепроизводственные расходы без амортизации</i>		8250	8507	8742
Завод	0,56	4620	4764	4896
ЗОФК	0,44	3630	3743	3846
<i>Общехозяйственные (административные) расходы без амортизации</i>		10255	10575	10867
Завод	0,56	5743	5922	6085
ЗОФК	0,44	4512	4653	4781
<i>Амортизация</i>		118820	118820	118820
Завод	0,8	95056	95056	95056
ЗОФК	0,2	23764	23764	23764
<i>Коммерческие расходы</i>		2520	2599	2670
<i>Судебные расходы</i>		1256	1230	1230
<i>Выплата вознаграждения управляющему</i>		1200	1200	1200

### Бюджет коммерческих и административных расходов

Бюджет коммерческих и административных расходов включает в себя перечень операционных затрат, приходящихся на сбыт и управление предприятием.

Расходы по реализации включают в себя все расходы, связанные с продажей, рассылкой и доставкой продукции покупателю. Главной целью бюджетирования коммерческих расходов является контроль затрат по сбыту продукции, поддержания их на уровне, предусмотренном бюджетом.

Административные расходы относятся к общей управленческой деятельности и обслуживанию в интересах всего производства. Административные расходы – это те расходы, которые не могут быть должным образом классифицированы ни как расходы на производство, ни как расходы по реализации. Обычно это оплата труда и другие виды вознаграждений менеджеров высшего и средне-

го звена, других ответственных должностных лиц непроизводственной сферы предприятия; расходы по содержанию административных зданий и отделов; расходы на оплату общих услуг и прочие расходы. Подобные расходы относительно постоянны, они не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от производственной и сбытовой деятельности.

Для предприятий, находящихся в условиях санации характерными являются дополнительные расходы по выплате вознаграждения управляющему и судебные расходы. Эти затраты не зависят напрямую от объема производства и поэтому рекомендуем при бюджетировании относить их к административным расходам.

Исходя из того, что величина административных расходов имеет тенденцию в определенном релевантном интервале оставаться неизменной, составление бюджета может основываться на данных о ранее производившихся расходах с последующей индексацией на протяжении бюджетного периода. Сбытовые и административные расходы являются постоянными расходами и могут включаться, наряду с общепроизводственными затратами, в общий бюджет накладных расходов предприятия (табл.6.6).

Необходимо отметить, что в западных компаниях, фирмах бюджет расходов по реализации и бюджет административных расходов к бюджетам издержек производства не относятся, а включаются в планируемый счет прибылей и убытков.

### 6.2.3. РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОГО БЮДЖЕТА

В финансовом бюджете отражается экономическая деятельность предприятия. Его задачей является определение сроков поступления платежей и осуществления выплат, так чтобы был сохранен определенный уровень ликвидности и платежеспособности предприятия. Финансовый бюджет является источником информации для перспективного анализа финансовых результатов центра ответственности и принятия управленческих решений на основании расчета соотношения текущих активов и срочных обязательств, денежного потока, оборотного капитала, прибыльности.

Этот бюджет разрабатывается исходя из данных, содержащихся в операционном бюджете. После получения информации о предстоящих выплатах и доходах от сбыта оцениваются возможности получения соответствующих финансовых средств со стороны поставщиков и финансовых учреждений, а также суммы кредитов, которые необходимо будет привлечь.

Финансовый бюджет включает: прогноз движения денежных средств (кассовый бюджет), график погашения кредиторской задолженности, расчет соотношения «издержки – объем продаж – прибыль», прогноз отчета о прибылях и убытках, прогнозный баланс (рис.6.3).

#### Кассовый бюджет

В условиях кризиса, неплатежеспособности предприятий и инфляции управление денежными потоками является наиболее актуальной задачей в области управления финансами. *Поток денежных средств представляет собой*

полученные и выплаченные предприятием денежные средства за определенный период.

Управление денежными потоками включает:

- учет и анализ движения денежных средств;
- составление бюджета денежных средств (кассового бюджета).



Рис. 6.3. Схема формирования финансового бюджета].

Основная задача учета и анализа денежных потоков заключается в определении источников их поступлений, направлений использования и выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств. Для определения потоков денежных средств используются прямой и косвенный методы.

Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по счетам предприятия. Он дает возможность делать оперативные выводы относительно достаточности средств для платежей по текущим обязательствам и устанавливать взаимосвязь между реализацией и денежной выручкой за отчетный период.

Косвенный метод основан на анализе статей баланса и отчета о финансовых результатах. Он позволяет показать взаимосвязь между разными видами деятельности предприятия, чистой прибылью и изменениями в активах предприятия за отчетный период [45, с. 320].

Потоки денежных средств рассматриваются по трем видам деятельности: основной, инвестиционной и финансовой (табл. 6.7).

**Потоки денежных средств по основной деятельности.** Основная

деятельность предполагает поступление и использование денежных средств, обеспечивающих выполнение основных производственно-коммерческих функций предприятия. Поскольку основная деятельность предприятия является главным источником прибыли, она должна быть и основным источником денежных средств.

**Потоки денежных средств по инвестиционной деятельности.** От инвестиционной деятельности поступают и используются денежные средства, связанные с приобретением, продажей долгосрочных активов. Она дает также доходы от инвестиций. Поскольку при благополучном ведении дел компания стремится к расширению и модернизации производственных мощностей, инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств.

Таблица 6.7

**Движение денежных средств**

Вид деятельности	Поступления	Расходы
Основная (операционная) деятельность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выручка от реализации продукции, работ, услуг;</li> <li>• погашение дебиторской задолженности;</li> <li>• авансы полученные;</li> <li>• прочие операционные поступления.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• платежи по счетам поставщиков и подрядчиков;</li> <li>• выплата заработной платы;</li> <li>• отчисления в бюджет и внебюджетные фонды;</li> <li>• уплата процентов за кредит.</li> </ul>
Финансовая деятельность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• краткосрочные кредиты и займы;</li> <li>• долгосрочные кредиты и займы;</li> <li>• целевое финансирование;</li> <li>• поступления от эмиссии акций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• возврат краткосрочных кредитов и займов;</li> <li>• возврат долгосрочных кредитов и займов;</li> <li>• погашение векселей;</li> <li>• выплата дивидендов;</li> <li>• оплата процентов за долгосрочные кредиты.</li> </ul>
Инвестиционная деятельность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• продажа основных средств и нематериальных активов;</li> <li>• дивиденды, проценты от долгосрочных финансовых вложений;</li> <li>• возврат других финансовых вложений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• приобретение основных средств и нематериальных активов;</li> <li>• капитальные вложения;</li> <li>• долгосрочные финансовые вложения.</li> </ul>

**Потоки денежных средств по финансовой деятельности.** Финансовая деятельность предполагает поступление денежных средств в результате получения кредитов или эмиссии акций, а также оттоки, связанные с погашением задолженности по ранее полученным кредитам и выплату дивидендов. Фи-

нансовая деятельность призвана увеличивать денежные средства в распоряжении предприятия для финансового обеспечения основной и инвестиционной деятельности.

Наличие в необходимых размерах финансовых ресурсов предопределяет благополучие хозяйствующего субъекта, т.е. его финансовую независимость и платежеспособность в любой период года. Все стратегические и оперативные решения необходимо проверять на предмет того, способствуют ли они сохранению финансового равновесия или нарушают его. Планирование оборота денежных средств предприятия, расчет необходимого их объема и определение моментов, когда ожидается дефицит или избыток денежных средств, осуществляется посредством *составления кассового бюджета*.

**Кассовый бюджет показывает количество денег, которое может потребоваться предприятию на определенную дату в течение бюджетного периода.**

Кассовый бюджет составляется с целью:

- получения информации о совокупной потребности в денежных средствах;
- принятия управленческих решений о рациональном использовании ресурсов;
- анализа значительных отклонений по статьям бюджета и оценки их влияния на финансовые показатели деятельности предприятия;
- своевременного определения потребностей в объеме и сроках привлечения заемных средств.

Кассовый бюджет является частью финансового бюджета предприятия и использует данные операционного бюджета: бюджета продаж, закупок, затрат на оплату труда и др. При подготовке кассового бюджета учитывают следующие факторы:

- анализ движения денежных средств;
- анализ инкассации дебиторской задолженности;
- анализ кредиторской задолженности;
- налоги, законы;
- инфляция;
- кредитная ставка;
- дивидендная политика.

Кассовый бюджет должен включать все денежные поступления и выплаты, которые группируются по видам деятельности – основная, инвестиционная и финансовая. Кассовый бюджет обычно состоит из 4 главных разделов:

1. Поступление денежных средств. Здесь содержится начальный денежный баланс, поступление платежей от покупателей и других дебиторов.

2. Платежи (оттоки денежных средств). Содержит информацию по погашению кредиторской задолженности.

3. Чистый денежный поток. Характеризует разность между притоками и оттоками денежных средств.

4. Финансовый раздел, в котором детально учитывается получение и по-

гашение заемных средств.

Ссылки на кассовый бюджет неизбежны при прогнозировании финансового состояния предприятия [45, с. 320-325].

*Формирование кассового бюджета в процессе санации предприятия*

Важнейшим условием для принятия судебного решения о назначении санации является положительный прогноз состояния финансов предприятия-должника. Наличие средств для ведения производственной деятельности, уплаты по обязательствам, срок которых наступает – гарантия продолжения успешной работы предприятия и поддержания его репутации. Если восстановление платежеспособности должника невозможно, начинается ликвидационное производство.

Для того чтобы эффективно использовать средства, предприятие, находящееся в процессе санации, должно располагать своевременной и надежной информацией о поступлении, расходах денежных средств, а также об остатке денег, чтобы планировать операционные расходы и погашение основной суммы долга кредиторам. Потребность в краткосрочной ликвидности требует тщательного контроля, позволяющего избежать неплатежеспособности.

Формирование сводного кассового бюджета для предприятия, находящегося в процессе санации, имеет некоторые отличительные особенности. Порядок поступления и расходования денежных средств регулируется законодательно. В соответствии со статьей 102 Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» (далее Закон) [20], на основной счет должника зачисляются денежные средства должника, поступающие в процессе конкурсного производства. С основного счета должника вне очереди оплачиваются: судебные расходы; расходы, связанные с выплатой вознаграждения управляющему; текущие платежи должника в процессе конкурсного производства за коммунальные, эксплуатационные и иные услуги; расходы, связанные с удовлетворением требований кредиторов по денежным обязательствам должника, возникшим в процессе конкурсного производства. С основного счета должника производятся выплаты кредиторам в очередности, установленной статьями 138 или 144 Закона.

Таким образом, при формировании кассового бюджета предприятия-должника в состав операционных и финансовых расходов включаются платежи, регулируемые статьями 102 и 144 Закона (табл. 6.8).

Кассовый бюджет предприятия-должника разрабатывается, исходя из данных, содержащихся в операционном бюджете, графике погашения кредиторской задолженности, реестре кредиторов. Точность бюджета зависит от продолжительности срока, на который он разработан, поэтому бюджетный период в ряде случаев совпадает со сроком санации. Из-за влияния различных факторов на состояние оборотного капитала предприятия наиболее оптимальным является составление кассовых бюджетов по месяцам, а при необходимости – с последующим их разбиением на дни. В таблице 6.9 приведена примерная структура кассового бюджета предприятия-должника. Кассовый бюджет может составляться как в табличном, так и в графическом варианте.

Таблица 6.8

## Движение денежных средств предприятия-должника

	Поступления	Расходы
Операционная и финансовая деятельность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выручка от реализации продукции, работ, услуг;</li> <li>• погашение дебиторской задолженности</li> <li>• авансы полученные;</li> <li>• прочие операционные поступления;</li> <li>• краткосрочные кредиты и займы;</li> <li>• долгосрочные кредиты и займы;</li> <li>• целевое финансирование</li> </ul>	<p><b>В соответствии со статьей 102:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• судебные расходы;</li> <li>• расходы, связанные с выплатой вознаграждения управляющему;</li> <li>• текущие платежи должника в процессе конкурсного производства за коммунальные, эксплуатационные и иные услуги (платежи по счетам поставщиков и подрядчиков);</li> <li>• расходы, связанные с удовлетворением требований кредиторов по денежным обязательствам должника, возникшим в процессе конкурсного производства (выплата заработной платы; отчисления в бюджет и внебюджетные фонды; уплата процентов за кредит)</li> </ul> <p><b>Прочие текущие платежи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• возврат краткосрочных кредитов и займов;</li> <li>• возврат долгосрочных кредитов и займов;</li> <li>• погашение векселей.</li> </ul> <p><b>В соответствии со статьей 144:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• погашение требований физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью;</li> <li>• расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих у должника по трудовому договору (контракту), и по выплате вознаграждений по авторским договорам;</li> <li>• погашение требований по обязательным платежам в бюджет;</li> <li>• погашение требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника;</li> <li>• расчеты с другими кредиторами.</li> </ul>
Инвестиционная деятельность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• целевое финансирование</li> <li>• продажа основных средств и нематериальных активов;</li> <li>• дивиденды, проценты от долгосрочных финансовых вложений;</li> <li>• возврат других финансовых вложений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• приобретение основных средств и нематериальных активов;</li> <li>• создание, обновление активов;</li> <li>• капитальные вложения;</li> <li>• долгосрочные финансовые вложения.</li> </ul>

Таблица 6.9

**Структура кассового бюджета предприятия-должника**

№	Показатели	Источник информации	Продолжительность санации (месяц)		
			1	2	...
1	Остаток денежных средств на начало периода	строка 7			
2	Поступление денежных средств – всего				
2.1.	<i>Операционная деятельность</i>	бюджет реализации			
2.2.	<i>Финансовая деятельность</i>	график погашения КЗ			
2.3.	<i>Инвестиционная деятельность</i>	бюджет инвестиций			
3	Всего в наличии денежных средств (п.1+п.2)				
4	Платежи – всего				
4.1.	<i>В соответствии со статьей 102</i>	производственный бюджет			
4.2.	<i>Прочие текущие платежи в период санации</i>				
4.3.	<i>В соответствии со статьей 144</i>	реестр кредиторов			
4.4.	<i>Инвестиционные платежи</i>	бюджет инвестиций			
5	Страховой лимит остатка денежных средств				
6	Потребность денежных средств (п.4+п5)				
7	Сальдо денежного потока (п.3-п.6)				
8	Потребность в операционном кредите				
9	Остаток кредиторской задолженности				

На первом этапе бюджетирования денежных потоков необходимо определить поступления и расходы средств по основной деятельности предприятия, поскольку на основании этого оцениваются возможности привлечения недостающих финансовых средств со стороны поставщиков и финансовых учрежде-

ний. В последнем случае оказывается необходимым покрыть эти потребности для поддержания кредитоспособности предприятия. Для покрытия недостающей ликвидности можно прибегнуть к банковскому кредиту или заново составить бюджет, сократив расходы.

Если наблюдается устойчивая тенденция превышения операционных доходов над расходами, предприятие может начать погашение кредиторской задолженности или планировать инвестиционные мероприятия.

Планирование денежных расходов по инвестиционной деятельности выполняется на основе инвестиционных проектов и программы развития производства с учетом поступления денежных средств от основной деятельности или от иных источников финансирования.

Приток денежных средств по инвестиционной деятельности обусловлен доходами от продажи имущества и прочих долгосрочных вложений. В процессе санации предприятия предоставлена возможность привлечения внешних инвестиций.

Одной из главных задач, решаемых в ходе проведения санации предприятия, является погашение кредиторской задолженности. Поэтому в процессе разработки кассового бюджета необходимо планировать погашение основной суммы долга кредиторам на заключительном этапе санации. На основании данных кассового бюджета составляют график погашения кредиторской задолженности.

#### **График погашения кредиторской задолженности**

Основу расчета графика погашения кредиторской задолженности предприятия составляют данные реестра кредиторской задолженности, решения хозяйственного суда о сроках погашения данной задолженности. Они вводят систему ограничений для исполнения кассового бюджета. Данные кассового бюджета отражают состояние финансовых потоков в пределах срока санации и показывают, когда и в каких суммах может быть погашена кредиторская задолженность. В соответствии с этими данными определяются сроки, когда у предприятия-должника появляется возможность осуществить поэтапное погашение кредиторской задолженности.

Расчеты с кредиторами в процессе санации осуществляются на основании статей 102, 138, 144-150 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 18 июля 2000 г., № 423-З и Указа Президента РБ №508 от 12.11.2003г [20, 43].

#### **Расчет соотношения «Издержки – Объем продаж – Прибыль».**

##### **График безубыточности**

Информация о планируемых расходах и доходах предприятия, содержащаяся в операционном и кассовом бюджете, позволяет изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами и прибылью. Анализ соотношения «Издержки – Объем продаж – Прибыль» позволяет

определить объем продаж, соответствующий безубыточной деятельности, и играет важную роль при финансовой оценке различных вариантов действий.

Безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия являются основополагающими показателями при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятий.

Безубыточность – такое состояние, когда производство продукции не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы покрыть затраты и предприятие начало получать прибыль. Ее можно выразить в денежном и натуральном выражении. Для определения точки безубыточности уровня можно использовать графический и аналитический способы.

При проведении расчета безубыточности в классическом варианте используют определенные ограничения: стабильность цен на реализуемую продукцию, стабильность цен на приобретаемое сырье, стабильность оплаты труда, амортизации, структуры производства и др. Однако в Республике Беларусь все указанные факторы ценообразования являются динамическими, то есть изменяются во времени. В такой ситуации анализ безубыточности может быть выполнен с известными ограничениями по точности. Наиболее подходящим вариантом является модель расчета соотношения «Издержки – Объем продаж – Прибыль» за период.

Для предприятия, находящегося в процессе санации, гарантировать стабильные условия невозможно. При формировании бюджетной программы принимаются в расчет прогнозируемый уровень инфляции и производятся корректировки бюджетов при изменении текущих условий. Расчет соотношения «Издержки – Объем продаж – Прибыль» рассматривает изменение прибыли как функцию от набора факторов: переменных и постоянных затрат, цены продажи, объема реализованной продукции. Для каждого фактора разработаны соответствующие бюджеты, которые служат хорошей базой для расчета безубыточности. При проведении расчетов можно использовать графический и аналитический способы.

Сопоставление планового объема реализации и затрат, которые будут соответствовать этим продажам, дает возможность рассчитать величину операционной прибыли/убытка на всем интервале бюджетного периода.

### **Прогнозный баланс**

Баланс показывает, какими средствами финансирования обладает предприятие, и как используются данные средства. В балансе содержится информация о величине капитала (собственного и заемного), используемого предприятием и направлениях его использования (внеоборотные активы и оборотные активы). Он характеризует финансовое состояние предприятия на конкретную дату.

Определение прогнозных показателей баланса – один из заключительных этапов процесса бюджетирования. Информация, содержащаяся в стандартной

форме бухгалтерского баланса, представляется в виде агрегированных показателей. Для этого составляется форма агрегированного баланса, содержащая в себе укрупненные показатели стандартного баланса (форма №1)

<b>Прогнозный баланс на конец бюджетного периода</b>			
<b>А К Т И В</b>	<b>Сумма на конец бюджетного периода</b>	<b>П А С С И В</b>	<b>Сумма на конец бюджетного периода</b>
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>		<b>III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	
Основные средства		Уставный фонд	
Нематериальные активы		Резервный, добавочный фонд	
Вложения во внеоборотные активы		Нераспределенная прибыль/убыток	
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>		Целевое финансирование	
Запасы и затраты		<b>IV. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ</b>	
Готовая продукция и товары		Резервы предстоящих расходов	
Дебиторская задолженность		Доходы/расходы будущих периодов	
Финансовые вложения		Прибыль/убыток отчетного года	
Денежные средства		<b>V. РАСЧЕТЫ</b>	
<b>БАЛАНС</b>		Долгосрочные кредиты и займы	
		Краткосрочные кредиты и займы	
		Кредиторская задолженность:	
		расчеты с поставщиками и подрядчиками	
		расчеты по оплате труда	
		расчеты по налогам и сборам	
		расчеты по социальному страхованию и обеспечению	
		расчеты с разными дебиторами и кредиторами	
		прочая кредиторская задолженность	
		<b>БАЛАНС</b>	

Рис.6.4. Прогнозный баланс предприятия в процессе бюджетирования

Основная цель составления прогнозного баланса – получение оценки финансового положения предприятия при наступлении сроков платежей, связанных с производственной деятельностью, а также с определением собственных и/или внешних источников финансирования. Руководству предоставляется возможность заранее оценивать структуру и содержание статей баланса относительно заданного момента в будущем.

**Расчет прогнозного бухгалтерского баланса по состоянию на конец бюджетного периода позволяет оценить те изменения, которые произойдут с имуществом предприятия и его источниками в результате планируемых хозяйственных операций за период.**

Основным критерием оценки успешной деятельности предприятия по окончании периода санации является удовлетворительная структура баланса: значения коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами соответствуют существующим нормативам. То есть можно признать баланс ликвидным, а платежеспособность признать восстановленной. На основании данных баланса рассчитываются другие прогнозные финансовые коэффициенты

Прогнозный баланс санируемого предприятия представляет собой синтез информации, полученной из различных бюджетов и дополнительной информации. За основу берется агрегированный балансовый отчет, составленный на конец периода, предшествующего месяцу введения санации. В этот отчет добавляются все операции, ожидаемые в бюджетном периоде.

#### **Резюме – расчет сводных показателей**

Главная цель производственно-коммерческого предприятия – получение прибыли. Бюджетная программа должна быть разработана таким образом, чтобы в конце бюджетного периода финансовый результат деятельности предприятия был положительным, а также достигнуты намеченные цели в рамках выбранной стратегии.

Основополагающими целями для санируемых предприятий являются восстановление устойчивой платежеспособности и урегулирование взаимоотношений с кредиторами в установленные сроки. Поэтому результирующим критерием для бюджетирования служит критерий прогнозной платежеспособности.

Результаты, полученные в ходе бюджетирования, находят отражение в специально разработанной таблице «Резюме – расчет сводных показателей». Она составляется на заключительном этапе разработки бюджетной программы. В данной форме находят отражение основные прогнозные показатели деятельности предприятия за бюджетный период, принятые разработчиками, как контрольные: поступления денежных средств от реализации, соответствующая сумма затрат и балансовая прибыль. Отдельно показывается сумма кредиторской задолженности, остающаяся к погашению на конец бюджетного периода.

Для обеспечения гибкости процесса бюджетирования данная таблица должна содержать дополнительные колонки для того, чтобы предоставить возможность сравнения вариантных расчетов в рамках бюджетной программы. Форма расчета сводных показателей для санируемого предприятия приведена в табл. 6.10.

## Резюме–сводный расчет показателей

Итоговые показатели	Центр ответственности 1			Центр ответственности N		
	вариант 1	вариант 2	вариант n	вариант 1	вариант 2	вариант n
Численность работающих						
Объем реализации						
Затраты–всего						
Прибыль балансовая						
Налог на прибыль, недвижимость						
Чистая прибыль						
Кредиторская задолженность – всего						
в том числе просроченная						
Контрольные коэффициенты :						
$K_1$ – коэффициент текущей ликвидности						
$K_2$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами						
$K_3$ – коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами						

## 6.3. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Успех экономической деятельности предприятия зависит в первую очередь от того, насколько достоверно руководство знает, как будет развиваться бизнес при определенных производственных, финансовых и иных условиях. То есть, необходим научно обоснованный и объективный прогноз развития предприятия. *Прогноз определяется как предсказание развития или исхода конкретного явления (процесса) на основе определенных данных.* Прогноз должен выявлять как позитивные процессы, явления и тенденции будущего, которые должны получить дальнейшее развитие, так и негативные, требующие принятия мер по их преодолению.

В основе прогнозирования деятельности предприятия лежит процесс научного предвидения, определяющий через систему вероятностных оценок целей возможные пути развития предприятия в будущем. Однако следует отметить неоднозначность прогнозов, их вероятностный и многовариантный характер.

Прогнозирование нацелено на создание предпосылок для процесса внутрифирменного планирования, сущность которого проявляется в конкретизации целей развития предприятия на установленный период времени; определении хозяйственных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач.

Основная задача эффективного управления предприятием состоит в оптимизации путей его развития, посредством планирования деятельности. *Очевидно, что ведение бизнеса в современных условиях осуществляется в динамичной рыночной среде с высокой степенью неопределенности.* Нестабильность национальной экономической и социологической среды не способствует точности производимых прогнозных расчетов. Процесс разработки сценариев будущего развития предприятия происходит в условиях:

- динамичного изменения внешней и внутренней среды;
- неполноты и нечеткости информации;
- сложности сведения целей к одному или нескольким критериям;
- принципиальной неформализуемости основных целей;
- многогранности происходящих внутри предприятия процессов.

Это вызывает необходимость приспосабливать методы, используемые для решения поставленных задач, к постоянно меняющейся действительности. То есть, чем меньше период планирования, тем ниже уровень неопределенности и больше надежности в прогнозах. Эффективность процесса финансово-экономического управления обеспечивается за счет увеличения динамичности технологии планирования. Предпочтительным является бюджетирование, основанное на достоверных оперативных данных о фактическом состоянии дел, позволяющих оценивать эффективность работы предприятия по всем направлениям, выявлять ограничивающие факторы и осуществлять современное воздействие.

*Бюджетная программа предприятия формируется в реальном времени, которое характеризуется неопределенностью экономической ситуации и неизбежностью рисков. Предприятие не в состоянии полностью устранить предпринимательский риск, но может снизить его негативные последствия. С помощью бюджетирования можно свести к минимуму неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия для экономического субъекта.*

Оценить деловую среду предприятия можно по таким параметрам, как сложность, стабильность и неопределенность. Сложность деловой среды обусловлена наличием множества разнородных взаимодействующих элементов, влияющих на предприятие. Стабильность и нестабильность связаны с динамичностью элементов деловой среды, а также со степенью предсказуемости изменений. Неопределенность означает отсутствие необходимой информации о деловой среде и непредсказуемость происходящих в ней изменений. В зависимости от степени неопределенности следует применять различные подходы, обеспечивающие адаптацию предприятия к изменениям деловой среды:

- повысить уровень информационного обеспечения стратегического

планирования (приобрести дополнительную информацию);

- изменить организационную структуру;
- воздействовать на внутреннюю среду предприятия в рамках системы бюджетирования.

Процесс бюджетирования основан на принятии решений. Принятие решения состоит в выборе из нескольких альтернатив действия той, которая лучше всего способствует достижению поставленной цели. Если при составлении бюджетов исходят из одного известного состояния внешней среды, это характеризует определенность бюджетирования. В этом случае показатели таких бюджетов могут быть предсказаны с большой степенью точности. Если же разработчики бюджетной программы должны учитывать несколько состояний внешней среды, то они имеют дело с ситуацией неопределенности. **В частности, формирование бюджетной программы для предприятий, находящихся на стадии санации, – наиболее яркий пример бюджетирования в условиях неопределенности.** В этой связи нами предпринята попытка интерпретировать существующие в мировой практике методы принятия решений в условиях неопределенности для использования их при бюджетировании деятельности неплатежеспособных предприятий, проходящих процедуру санации.

В контексте неопределенности решения, которые должен принимать управляющий, усложняются из-за меняющихся обстоятельств, связанных с законодательными актами, экономическими и политическими перспективами, технологиями, изменяющимися производственными процессами, и другими ограничивающими факторами. Решения, принимаемые как на стадии разработки проекта санации, так и в процессе оздоровления предприятия, проявляются в перспективе. Чем дальше в будущее простирается их влияние, тем несовершеннее знания о последствиях принятых решений. На практике управляющему часто приходится принимать решения на основе несовершенной, неполной информации. Неопределенность при принятии решений – это такое состояние знания, когда одна или более альтернатив имеют ряд возможных исходов, вероятность которых неизвестна. Так же, как и принятие решения, бюджетирование в условиях неопределенности всегда субъективно.

На практике используют два основных подхода к принятию решения в условиях неопределенности [38]. Рассматриваемые методы, по нашему мнению, применимы для бюджетирования при условии их адаптации к потребностям разработчиков.

1. Лицо, принимающее решение (разработчик бюджетной программы), может использовать имеющуюся у него информацию, свои собственные личные суждения и опыт для идентификации вероятностей возможных внешних условий, а также оценки отдач для каждой альтернативы.

2. Если степень неопределенности слишком высока, то лицо, принимающее решение (разработчик бюджетной программы), может использовать другие подходы для оценки предполагаемых стратегий:

А) критерий решения Вальда, или макси-мин. Предполагает максимизацию уровня надежности и представляет внешние условия как недоброжелательные.

По этому критерию необходимо определить наихудший из возможных результатов каждой стратегии, а затем выбрать стратегию, обещающую наилучший из наихудших результатов. Антитезисом максимина является критерий максимакса, по которому выбирают максимальную отдачу для каждой стратегии в качестве ориентира. Стратегия, которая предлагает самое лучшее из лучшего, затем выбирается в качестве оптимальной. Если исходить из того, что одной из особенностей бюджетирования в условиях санации является многовариантность, то такой подход рационален при составлении пессимистичного и оптимистичного варианта бюджетной программы для предприятия-должника.

Б) альфа-критерий решения Гурвица. Предполагает определение индекса решения для каждой стратегии, который представляет собой средневзвешенное его экстремальных отдал. Взвешивающим фактором служит коэффициент оптимизма, который располагается в диапазоне от 0 до 1, что обеспечивает возможность лицу, принимающему решение, выражать свое субъективное отношение к риску с той или иной степенью оптимизма. Фактически при формировании бюджетной программы обеспечивается возможность обратить внимание разработчиков на самую худшую и на самую лучшую отдачу для конкретной стратегии, определить субъективную вероятность для каждой из них. Таким образом, этот подход – реальная основа для оптимального варианта базовой бюджетной программы.

В) критерий решений Сэйвиджа (критерий потерь от мини-макса). Исследует убытки, которые представляют собой понесенные потери в результате принятия неправильного решения. Потеря измеряется как абсолютная разность между отдачей для данной стратегии и отдачей для наиболее эффективной стратегии в пределах одного и того же состояния внешней среды. Лицо, принимающее решение, при использовании критерия Сэйвиджа отказывается от попыток максимизировать отдачу, выбирая стратегию с удовлетворительной отдачей при более низком риске.

Возможность применения этого подхода в бюджетировании обоснована цикличностью процесса бюджетирования в условиях санации, то есть наличия системы контроля и обратной связи. Если любое из предполагаемых состояний внешней среды возникает в будущем и выбрана стратегия, которая обеспечивает максимальную отдачу для этого состояния, то при осуществлении контрольной функции бюджета потери не считают и бюджетную программу не корректируют. Если же разработчики выбрали любую другую стратегию, то потеря представляет собой разность между тем, что происходит фактически, и тем, что было бы получено при принятии более приемлемого решения. Аналитическая оценка понесенных потерь приводит в действие механизм обратной связи и осуществляются мероприятия по адаптации к ожидаемым или наступившим изменениям во внешней или внутренней среде предприятия. Если выявленные отклонения выходят за границы допустимых значений, бюджетная программа подвергается пересмотру и существенным изменениям. В условиях санации вероятность изменения бюджетной программы возрастает. Это связано с много-

гранностью санационных процедур и нестандартностью принимаемых решений при преобразованиях.

Г) критерий решений Лапласа. Этот критерий рационален и нечувствителен к отношению лица, принимающего решение. Однако при неизвестности состояния внешней среды вероятности их наступления принимаются за равные. Выбранная стратегия – это стратегия с самой высокой предполагаемой стоимостью при условии равных вероятностей. Поэтому заранее необходимо учесть фактор риска при выработке альтернатив. В действительности равная вероятность всех состояний внешней среды невозможна, особенно в краткосрочные периоды. Поэтому критерий Лапласа больше подходит для долгосрочного прогнозирования, осуществляемого крупными предприятиями. Бюджетирование в условиях санации ограничено временным интервалом, предусмотренным законодательством о несостоятельности (банкротстве). Обычно период санации длится от 18 до 30 месяцев, поэтому рассматриваемый метод принятия решений в данной ситуации неприемлем.

Д) другие неколичественные методы учета неопределенности: хеджирование, гибкое инвестирование, диверсификация интересов предприятия, приобретение дополнительной информации, модификация целей, обращение к властям за руководством, контроль над окружением. Разнообразие методов, используемых управляющим при санационных преобразованиях предприятия, предполагает возможность применения вышеназванных подходов при формировании бюджетной программы для должника.

Таким образом, бюджетирование в условиях неопределенности основывается прежде всего на выборе критерия принятия решений, а затем выполнении вычислений, необходимых для осуществления выбора в пределах этого критерия. Какой из рассмотренных критериев является самым подходящим – определяет управляющий (разработчик бюджетной программы). Каждый из критериев логичен при конкретных обстоятельствах санационных мероприятий.

Очевидно, что факторов неопределенности много, а действие их нередко хаотично и разнонаправлено, поэтому основу процесса бюджетирования составляет идентификация по каждому из важнейших направлений санационных преобразований определенных границ вариации того или иного показателя. Для представления и анализа результатов принятия решения при формировании бюджетной программы рекомендуем использовать матрицу решения. Матрица решения представляет собой полезный инструмент для концептуализации и формализации процесса принятия решения. Пример матрицы решения представлен в таблице 6.11, в которой три альтернативы или направления действия управляющего перечислены в левой части ( $A_1 - A_3$ ). Возможные состояния внешней среды, условия хозяйствования или явления ( $N_1 - N_4$ ) и вероятность их наступления ( $p_1 - p_4$ ) расположены по горизонтали. Числа в матричных ячейках – это результат или отдача каждой альтернативы при соответствующем состоянии.

Таблица 6.11

**Матрица решения**

Альтернативы, направления действия	Состояние внешней среды, условия хозяйствования, явления			
	$N_1$	$N_2$	$N_3$	$N_4$
	$p_1 = 0,2$	$p_2 = 0,4$	$p_3 = 0,3$	$p_4 = 0,1$
$A_1$	-25	50	60	-16
$A_2$	-10	-5	36	52
$A_3$	0	60	80	-5

В состоянии определенности имеет место лишь одно состояние внешней среды  $N_1$ , и матрица решения сводится к одному столбцу. Разработчикам бюджетной программы требуется только выбрать альтернативу с наибольшей отдачей. В этом случае можно говорить о бюджетировании в условиях определенного риска. Избежать рисков невозможно, поэтому необходимо в процессе бюджетирования оценивать риски и принимать решения с их учетом.

Используют различные методы управления риском. Управление риском предполагает реализацию мероприятий для снижения возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации бюджетной программы. Поскольку риск – категория вероятностная, то для его оценки используются статистические, экспертные методы оценки и построение моделей случайных процессов. Предприятия наиболее часто используют статистический и экспертный методы. При выборе метода оценки рисков учитываются достоинства и недостатки каждого метода. Так, первый метод оценки требует большого объема статистической информации за длительный период времени. Точность последнего метода зависит от принятых в модели допущений и от числа факторов, которые учитываются моделью. Кроме того, метод построения моделей наиболее трудоемкий. В реальных хозяйственных ситуациях могут использоваться различные способы снижения уровня риска, воздействующего на те или иные стороны деятельности предприятия.

Отметим, что бюджетирование не направлено на минимизацию рисков. Напротив, это процесс принятия решений о том, какие риски следует оставить, а какие отвергнуть. В условиях конкурсного производства существенно увеличивается степень риска при принятии решений управляющим. Это объясняется наличием различного рода ограничивающих факторов при проведении санации:

1. Социальный фактор. Неправильные решения могут привести к ликвидации предприятия, что влечет за собой массовое увольнение работников. Это может создать негативную обстановку в регионе.

2. Юридический фактор. Проведение процедуры банкротства регулируется специальными законодательными актами. Несоответствие принятого решения

законодательству может привести к ухудшению финансового положения предприятия, а иногда и к отстранению управляющего, что увеличивает риск неуспешности санации.

3. Экономический фактор. Основополагающей целью санации является урегулирование взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки. Управляющий при принятии решений должен учитывать риск невозврата кредиторской задолженности.

При формировании бюджетной программы прежде всего необходимо принимать во внимание экономический и финансовый риск. Экономический риск вызван нестабильностью факторов, влияющих на определенные экономические показатели деятельности предприятия: валовую прибыль и рентабельность. К таким факторам можно отнести колебания рынка, трудовые и управленческие конфликты, сбои в производственном процессе и др. Основой финансового риска служит изменение величины задолженности – дебиторской и кредиторской. С ростом дебиторской и кредиторской задолженности предприятия увеличивается степень финансового риска, понятие которого тесно связано с угрозой увеличения неплатежеспособности должника. Соответственно снижается вероятность положительного исхода санации.

Для снижения экономического и финансового риска прогнозные и плановые значения управляющих критериев, основных параметров, показателей бюджетной программы рекомендуем определять с применением аналитических методов: имитационного моделирования и метода последовательных итераций. В ходе имитационного моделирования устанавливаются базовые зависимости (например, между объемом производства и прибылью, структурой себестоимости и рентабельностью и др.), определяются ключевые параметры (например, степень градации расходов и затрат по видам), задаются значения управляющих критериев (инфляция, изменение цен по отдельным видам сырья и материалов, темп роста объемов производства). Иными словами, моделируется ситуация в целом.

Далее применяется метод последовательных итераций, в ходе которого варьируют дополнительными параметрами и их значениями. Этот метод предназначен для сужения коридора варьирования параметров моделей. Если конечные результаты такого прогнозного анализа по какой-то причине не удовлетворяют разработчика, вновь возвращаются к методу имитационного моделирования, уточняя или видоизменяя состав основных моделей и прогнозов.

Нами предлагается использовать в процессе бюджетирования метод сценарного моделирования. Сценарное моделирование – детальное планирование, изучение, построение моделей экономических и финансовых процессов для управления ими, в зависимости от возникающих условий хозяйствования.

#### 6.4. ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СИСТЕМА АНАЛИТИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ

Гибкое бюджетирование в условиях санации подразумевает наличие сценариев исполнения бюджетной программы либо регламентированных изменений базовой бюджетной программы, вступающих в силу при наступлении определенных событий (появление инвестора, реализация части активов или их списание, выпуск новых видов продукции, диверсификация производства и др.). В процессе функционирования системы гибкого бюджетирования разработчиками производятся вариантные расчеты различных сценариев. Однако проведение масштабных расчетных и аналитических процедур требует значительных временных затрат, а также подразумевает наличие штата специалистов, занимающихся бюджетированием. Поэтому необходимо ограничивать количество сценариев разумным пределом, так как проведение санационных мероприятий проходят в условиях временных и ресурсных ограничений.

Для упрощения процесса формирования бюджетной программы для санацируемого предприятия представим его в виде алгоритма. Алгоритм гибкого бюджетирования представляет собой систему аналитических циклов. Это, прежде всего, связано с изменением управляющих критериев, оказывающих непосредственное влияние на показатели сводного бюджета. В ходе санации управляющий может принимать различные управленческие решения, даже неординарные. Ряд принятых управленческих решений влечет за собой внесение корректировок в бюджетную программу. Цикличность анализа при формировании бюджетной программы представлена на рис. 6.5. Рассмотрим возможные варианты цикличности.

1-й цикл. При разработке плана санации в период конкурсного производства составляется базовая бюджетная программа для предприятия-должника. Формирование управляющих критериев для бюджетирования должно производиться с учетом заданных разработчиками результатов деятельности. Цикличный анализ проводится до тех пор, пока не будет найдено оптимальное соотношение параметров сводного бюджета. Только тогда базовая бюджетная программа утверждается управляющим и судом.

2-й цикл. В ходе санации (в бюджетном периоде) управляющим, кредиторами и другими участниками конкурсного производства могут приниматься различные управленческие решения, которые требуют корректировки базовой бюджетной программы предприятия-должника. Снова производится циклическое исследование чувствительности основных финансовых показателей к изменению управляющих критериев. При достижении желаемых результатов бюджетная программа доводится до исполнителей.

3-й цикл. В процессе исполнения бюджетной программы обязательным является проведение контрольных мероприятий по выявлению отклонений фактических данных от бюджетных показателей. По результатам анализа при обнаружении существенных несоответствий может быть принято решение о пересмотре управляющих критериев и корректировке бюджетной программы. Возникает необходимость циклического анализа по схеме 2-го цикла.

Разработчикам следует иметь ввиду необходимость ограничения количества сценариев разумным пределом, максимально жестко определять критерии внесения изменений в бюджетную программу, чтобы избежать расплывчатости поставленных целей.

Алгоритм гибкого бюджетирования требует дальнейшей доработки до методических рекомендаций, обеспечивающих внедрение данного элемента управления в практику плановой работы отечественных предприятий в условиях неопределенности и риска.

## **6.5. БЮДЖЕТНЫЙ КОНТРОЛЬ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях санации процесс бюджетирования носит циклический характер и предполагает наличие системы контроля и обратной связи. Контроль определяется как упорядоченный и непрерывный процесс обработки плановой и фактической информации для выявления отклонений и корректировки расхождений. Поэтому особое внимание уделим исследованию контрольной функции бюджета.

Бюджетный контроль – это проверка исполнения бюджетов со стороны разработчиков, менеджеров, анализ полученных результатов и отклонений, разработка и осуществление мероприятий по адаптации к ожидаемым или наступившим изменениям во внешней среде или на предприятии. Любое управленческое решение основывается на оценке, в которой бюджетирование и система контроля полностью взаимодействуют.

При санации мониторинг формирования и исполнения бюджетной программы осуществляет управляющий, собственник, руководство и др. В начале санационного периода бюджетная программа представляет собой план или стандарт, с помощью которого производится оценка целесообразности притока и оттока активов. На определенном этапе санации бюджет играет роль измерителя, позволяющего в процессе обратной связи сравнить полученные результаты с запланированными, выявить отклонения, для обеспечения гибкости финансовой и производственной деятельности предприятия.



Рис. 6.5. Бюджетирование как система аналитических циклов

Эффективно организованная система бюджетного контроля должна иметь стратегическую направленность, то есть необходимо сочетание элементов управления с прямой связью и обратной связью.

Цель управления с прямой связью – произвести контрольные действия до того, как возникнут какие-либо отклонения от требуемых значений управляющих критериев. Таким образом возможные ошибки могут быть предотвращены. При управлении с обратной связью фактические ошибки распознаются постфактум и корректировку проводят для того, чтобы достигнуть требуемых значений управляющих критериев.

На основании изложенного выделим следующие стадии бюджетного контроля:

1. Подготовка отчетов об исполнении базовой бюджетной программы. Включает обработку информации финансового учета бюджетных центров, сопоставление показателей бюджетов и фактических показателей.

2. Выявление и анализ полученных отклонений. Производится измерение степени отклонения (абсолютного и относительного) фактических результатов от запланированных. Исходя из тезиса о неопределенности будущего, отклонения могут быть классифицированы по следующим признакам:

✓ *Благоприятные и неблагоприятные отклонения.*

Благоприятные отклонения – если фактический результат больше запла-

нированного. Неблагоприятные отклонения – если фактический результат меньше запланированного.

✓ *Ожидаемые и стохастические (вероятностные) отклонения.*

К *ожидаемым* отклонениям отнесем изменение цен на материалы, энерго-ресурсы, минимальной заработной платы и тарифных ставок рабочих, показателей эффективности использования ресурсов – количество отработанных часов или количество использованных материалов; сверхплановое увеличение заказов, изменение ассортимента выпускаемой продукции; смену поставщиков; ограничения отпускных цен свыше; изменение курсов валют, инфляция; потери от брака, изменение качества; слабый контроль за запасами; неправильное составление плана и т.д. К *стохастическим* отклонениям можно отнести выход из строя, поломки оборудования; аварии, стихийные бедствия; отключения электроэнергии; забастовки и т.д.

✓ *Управляемые и неуправляемые отклонения.*

Управляемые (внутренние) отклонения – нехватка или удорожание материальных, трудовых ресурсов, поломки оборудования и другие. Неуправляемые (внешние) отклонения – отключение электроэнергии, внешняя конкуренция, ценовые барьеры и т.д.

3. Установление причин «критических» отклонений. Необходимо формирование системы алгоритмов действий по устранению таких отклонений. В зависимости от размера и знака отклонений действия могут быть следующие: ничего не предпринимать, устранить отклонение, скорректировать бюджетную программу.

4. Корректировка бюджетной программы и/или регулирование деятельности предприятия. Производится разработка мероприятий по адаптации системы бюджетирования с учетом фактического состояния дел предприятия.

Преимущество бюджетирования заключается в том, что бюджеты максимально учитывают все элементы затрат и доходов предприятия. Тем самым они обеспечивают наиболее реальную базу для сравнения фактических результатов. Сравнить их можно с предыдущим периодом, со среднеотраслевыми данными, с показателями лидирующего предприятия в отрасли и т.д. В таком случае бюджет является контрольным стандартом.

Совершенные стандарты – это минимально возможные издержки при самых благоприятных обстоятельствах использования производственного, технологического и финансового потенциала предприятия.

Реально выполнимые стандарты – это стандарты, которые могут быть достигнуты при эффективных производственных условиях, но предусматривают наличие ограничивающих факторов.

Сфера применения бюджетного контроля для предприятия, находящегося в процессе санации представлена на рис. 6.6.

## ВЫВОДЫ

- Успешность бюджетирования зависит от уровня информационного обеспечения. Информационное обеспечение бюджетирования предполагает использование данных учета (финансового и управленческого), норм и нормативов и любой внешней информации, полезной для принятия решений.

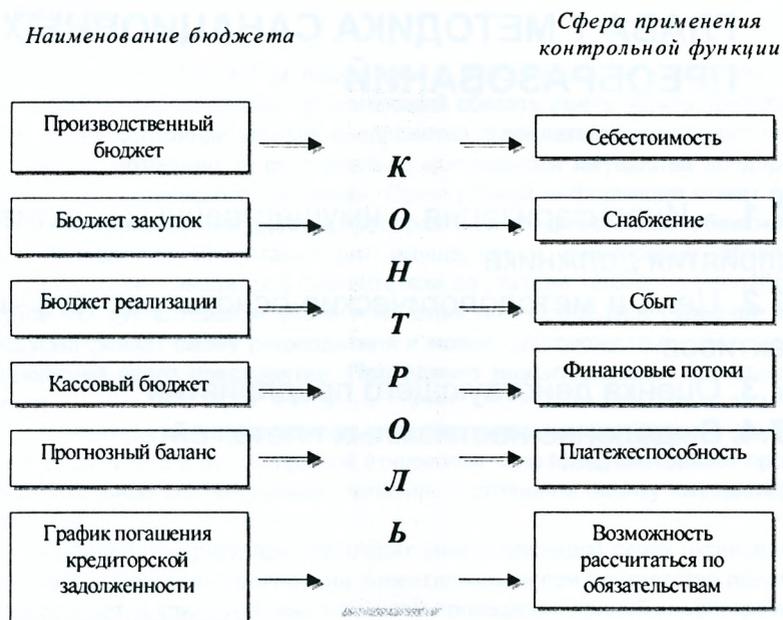


Рис. 6.6. Сфера применения бюджетного контроля

- Обобщение информационных потоков в процессе бюджетирования основывается на определенном наборе предпосылок, ограничивающих факторов и управляющих критериев.
- Сводный бюджет санлируемого предприятия включает в себя бюджеты действующих центров ответственности, бюджеты центров ответственности, создаваемых в процессе санации. Сводный бюджет для определенного центра ответственности включает в себя операционный бюджет и финансовый бюджет.
- Система взаимосвязанных бюджетов позволяет с использованием компьютерной техники оперативно осуществлять сценарное моделирование, то есть сделать финансовое и операционное планирование гибким, ситуационным.
- С помощью бюджетирования можно свести к минимуму неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия для экономического субъекта.
- В условиях санации процесс бюджетирования носит циклический характер и предполагает наличие системы контроля и обратной связи. Алгоритм гибкого бюджетирования представляет собой систему аналитических циклов.

## **ГЛАВА 7 МЕТОДИКА САНАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**

**7.1.** Инвентаризация имущественных активов предприятия должника

**7.2.** Цель и методологические основы расчёта чистых активов

**7.3.** Оценка действующего предприятия

**7.4.** Выделение неотложных платежей

## 7.1. ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ДОЛЖНИКА

Занимаясь процессом подготовки и непосредственно проведением процесса санации предприятия, управляющий обязан иметь четкое представление о наличии и состоянии активов предприятия. Удовлетворение кредиторов по их претензиям возможно за счет реально имеющегося имущества предприятия с учетом его технического состояния. Основу такой информации может представить инвентаризация имущества предприятия и его финансовых обязательств.

Проведение инвентаризации имущества и финансовых обязательств предприятия производится в соответствии со статьей 12 Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности». Процедура судебной санации предусматривает смену руководителя и может сопровождаться реорганизацией и продажей всего предприятия. Проведение инвентаризации при этом обязательно.

Инвентаризация проводится для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Она предусматривает проверку и документальное подтверждение наличия, состояния и оценку имущества и обязательств.

Предприятия регулярно проводят инвентаризацию своих активов и обязательств. Особенность проведения инвентаризации при банкротстве предприятия предполагает исключительный механизм проведения данной инвентаризации.

На многих предприятиях инвентаризация проводится не в полном объеме и с нарушением действующих требований. Проведение инвентаризации целесообразно в защитный период, когда на основе анализа неплатежеспособности предприятия и на основе анализа деловой активности предприятия получены отрицательные данные по состоянию предприятия, т.е. имеется высокая вероятность решением суда объявить предприятие банкротом. В такой ситуации проведение инвентаризации временным управляющим является обязательной процедурой и она должна проводиться при его непосредственном участии.

Инвентаризация должна проводиться комиссией, включающей представителей сторонних организаций. Комиссию должен назначать временный управляющий. В состав комиссии включаются представители администрации предприятия, работники бухгалтерии, а также материально-ответственные лица. Общая организация проведения инвентаризации целесообразна в рамках проведения внешней аудиторской проверки с участием аудиторов. До начала инвентаризации материально-ответственные лица обязаны дать расписки о том, что с начала инвентаризации все расходные и приходные документы на имущество сданы в бухгалтерию или переданы комиссии, и все ценности, поступившие на их ответственность оприходованы, а выбывшие списаны в расход. Аналогичные расписки дают и лица, получившие подотчетные суммы на приобретение или доверенности на получение имущества. Фактическое наличие имущества при инвентаризации определяют путем подсчета, взвешивания и обмера.

### **Особенности инвентаризации основных средств**

До начала инвентаризации основных средств необходимо проверить:

- 1) наличие и состояние инвентарных карточек, книг и записей в бухгалтерском учете;
- 2) наличие и состояние технических паспортов (особенно по зданиям), формуляров или другой технической документации;
- 3) наличие документов на основные средства, принятые предприятием на хранение (при отсутствии данных документов необходимо обеспечить их получение или восстановление).

При инвентаризации зданий и сооружений, другой недвижимости, комиссия проверяет наличие документов, соответствие технических характеристик зданий и сооружений фактическому наличию. Это необходимо для того, чтобы выявить возможные перепланировки, достройки или пристройки к действующим зданиям и сооружениям. Проверяется в обязательном порядке наличие документов (актов землепользования) на земельные участки, на производственную территорию, подсобное хозяйство, карьеры, объекты соцкультбыта, водоемы, карьеры и другие объекты природных ресурсов, находящихся в собственности или пользовании предприятия.

При отсутствии в инвентарных карточках объектов комиссия должна внести данные по ним (т.е. указать их назначение, основные материалы, из которых они построены, объем по наружному и внутреннему обмеру, площадь, число этажей, год постройки и другие).

Если комиссией установлено, что работы капитального характера (надстройки, пристройки или частичная ликвидация зданий) не отражены в бухгалтерском учете, необходимо по соответствующим документам определить сумму увеличения или снижения балансовой стоимости объекта и внести в описи данные изменения.

При работе комиссии по инвентаризации зданий необходимо провести параллельно работы по обследованию состояния данных зданий. В акте обследования здания следует обратить внимание на состояние отдельных элементов данного здания: кровли, окон, дверей, фасадов, электро-, газооборудования и т.д., то есть того, что характеризует способность здания, согласно проекту, выполнять те функции, на которые оно рассчитано. Выявление таких отклонений позволяет рассчитать накопленную инфляцию. Формы актов обследования приведены в таблицах.

При инвентаризации внешних сооружений и сетей следует обратить внимание на состояние тех объектов, которые не видны невооруженным глазом. К ним относятся: внешняя ливневая канализация, канализационные насосные станции, внешние водо- и газопроводы, внешние линии электропередач и освещение, трансформаторные подстанции, заборы, охранные системы, внутризаводские подъездные пути и стоянки, пожарные водоемы и др. Анализ их наличия и состояния производится в актах инвентаризационных комиссий, а также в актах технического состояния.

### **Особенности инвентаризации машин и станочного оборудования**

Данное имущество заносится в описи индивидуально с указанием инвентарного номера, заводского номера предприятия–изготовителя, года выпуска и т.д. При проведении инвентаризации станочного оборудования особенностью является то, что необходимо обследовать техническое состояние и работоспособность данных активов. Техническое состояние оценивается по акту обследования по следующим направлениям: электрооборудование, состояние вспомогательного оборудования, состояние комплектного инструмента, работоспособность оборудования, проведение технического обслуживания. На каждый элемент станочного оборудования должны вестись соответствующие записи по наработке часов и по проведенным ремонтам в формулярах.

#### **Особенности инвентаризации автотранспортного парка**

Автотранспортный парк обследуется на предмет наличия и технического состояния. При оценке технического состояния используют акт обследования. При этом изучаются: выработка моторесурса или пробега, наличие аккумуляторов, стартеров, освещения; состояние гидравлических систем; состояние ходовой части, состояние рабочего и навесного оборудования; данные по проведению технических ремонтов и обслуживанию оборудования. Все объекты автотранспортного парка должны быть запущены и проверены на ходу.

#### **Особенности инвентаризации объектов надзорных служб**

К объектам надзорных служб относят механизмы, подконтрольные органам Госатомнадзора. Грузоподъемные механизмы, краны, кран-балки, электрокары, котельные, компрессорные станции, объекты газового хозяйства и другие. При инвентаризации данных объектов предполагается наличие их технического освидетельствования на дату проверки, а также их технического состояния. Необходима проверка состояния тросов, гидравлических систем и т.д., определяющих их работоспособность и безопасность. При этом, важным элементом является оценка их внешнего технического состояния, т.е. коррозия, покраска, выбоины и т.д.

Основные средства, которые в момент инвентаризации находятся вне предприятия, автомашины, находящиеся в дальних рейсах, морские и речные суда, железнодорожный подвижной состав, отправленные в другие организации на капитальный ремонт машины и оборудование проверяются по документам. Их инвентаризация может быть отложена до момента прибытия. В случае рассредоточенного расположения предприятия, когда активы находятся в нескольких точках, инвентаризация проводится с выездом комиссии к данным объектам.

Одновременно с инвентаризацией собственных основных средств проверяются основные средства, находящиеся на ответственном хранении и арендованные основные средства. По ним составляется отдельная опись, в которой делается ссылка на документы, подтверждающие принятие этих основных средств на ответственное хранение или аренду. В этом случае необходимо подтверждение собственника о наличии данных материальных обязательств.

#### **Особенности инвентаризации нематериальных активов**

Нематериальные активы проверяются на наличие документов, подтверждающих право их использования и на правильность отражения их в бухгалтер-

ском учете. При этом должно отражаться, в какой степени данные нематериальные активы используются в деятельности предприятия. Как показывает практика, отдельные нематериальные активы не выполняют свою функцию, но продолжают отражаться в балансе предприятия. Это относится к неиспользуемым программным продуктам, лицензиям по закрытым видам деятельности предприятия и др. При выявлении таких активов они подлежат списанию.

#### **Инвентаризация капитальных вложений**

Незавершенное строительство и капитальные вложения отражаются у предприятия на счете 08. Инвентаризация незавершенного строительства и оценка его состояния должна проводиться специалистом в соответствующей области. Проблема состоит в том, что оценить незавершенное строительство возможно только используя данные проекта по конкретному зданию и актов выполненных работ по незавершенному строительству. С другой стороны, незавершенное строительство подвержено в большей мере разрушению, чем завершенный объект. Для оценки потерянных качеств незавершенного строительства следует провести обследование его и выведение возможных потерь, вызванных погодными условиями.

Как правило, наличие незавершенного строительства свидетельствует о том, что у предприятия имеется неустановленное оборудование, приобретенное для данного строительства. Особенности инвентаризации неустановленного оборудования состоят в том, что хранение данного оборудования в ряде случаев осуществляется с нарушением технических требований, т.е. не обеспечены условия хранения. С другой стороны, неустановленное оборудование часто подвергается разукруплению. Поэтому, при инвентаризации неустановленного оборудования необходимо проверять наличие пломб, заводской упаковки и других, выявляемых визуально, отклонений.

В случае обнаружения таких отклонений комиссия должна произвести осмотр неустановленного оборудования на определение его состояния и комплектности. Выявленные отклонения с наименованием отсутствующих или испорченных узлов, блоков или деталей, а также нарушений, вызванных разрушением покраски, механическим воздействием, оформляются в акте обследования.

#### **Особенности проведения инвентаризации объектов социальной сферы**

На ряде предприятий на балансе числятся объекты социальной сферы. В качестве них могут выступать: жилые здания, объекты электрообеспечения, объекты общественного питания, общежития, гостиницы, туристические базы, детские сады, клубы и т.д. Здания и инвентарь по данным объектам инвентаризируются на общих основаниях, т.е. по наличию, по состоянию, по комплектности.

Особенность данных объектов состоит в том, что на отдельных предприятиях имеются объекты, которые можно отнести к объектам социальной сферы, которые или вообще не числятся на балансе, или числятся в качестве незначительных по стоимости и масштабам объектов. К таким объектам часто относятся домики охотников, незарегистрированные дачи или другие объекты, распо-

ложенные обособленно, т.е. вынесенные в зоны отдыха, курортные зоны (часто в другой местности), в дачные массивы и эксплуатировавшиеся ранее ограниченным кругом лиц предприятия.

Выявление данных объектов, а также их обследование представляет определенную сложность. Особенность состоит в том, что неучтенные объекты данного назначения могут быть выявлены неформальным образом. Источником информации по данным объектам могут быть представители профсоюзного комитета, представители трудового коллектива, другие лица. Руководители при этом могут быть не заинтересованы не только в выявлении, но и в осмотре данных объектов.

### **Особенности инвентаризации долгосрочных капитальных вложений в другие предприятия**

Долгосрочные финансовые вложения в другие предприятия отражаются в балансе по счету 06. При инвентаризации данных активов проверяются фактические затраты на ценные бумаги и уставные капиталы других предприятий, а также предоставленные другим организациям долгосрочные займы. При проверке фактического наличия ценных бумаг устанавливают: правильность оформления документов, реальность стоимости учтенных на балансе ценных бумаг, их сохранность, своевременность и полноту отражения в бухгалтерском учете полученных доходов.

Значительную сложность на крупных предприятиях представляет выявление реального состояния финансовых вложений. Финансовые вложения в уставные капиталы других предприятий должны проверяться и инвентаризоваться не только у предприятия должника (субъекта вложения), но и на предприятии создаваемом (объекте вложения). Для правильности оценки финансовых вложений в данном направлении необходимо проведение инвентаризации и проверки на предприятиях, созданных с участием капитала предприятия-должника.

Для этого необходимо изучение законности учредительных документов, по которым осуществлены финансовые вложения. Как правило, при определенном уровне доли предприятие может быть инициатором проведения аудиторской проверки на созданном предприятии. На стадии проведения инвентаризации при осуществлении процесса банкротства необходимо выявить реальную стоимость активов, вложенных в другие предприятия, и возможность их востребования обратно при ликвидации предприятия. Реальная оценка финансовых вложений в отдельных случаях может стать источником для прекращения ситуации банкротства, так как созданные несколько лет назад и успешно функционирующие предприятия, накопившие значительные активы, обязаны отразить в этих активах долю предприятия-должника и возратить данные денежные средства или выделить соответствующую долю имущества.

### **Особенности инвентаризации товарно-материальных ценностей**

При инвентаризации товарно-материальных ценностей (далее – ТМЦ) основным документом, регламентирующим проведение инвентаризации, является «Положение о порядке проведения инвентаризации...». Инвентаризационная

комиссия при этом должна выявить не только наличие и состояние материальных ценностей, но и выяснить динамику их использования. Выявление неиспользуемых и залежалых ТМЦ важно для того, чтобы оценить возможности их реализации и частичного покрытия за счет этого кредиторской задолженности.

Инвентаризация готовой продукции и товаров в качестве запасов проводится с учетом возможности их реализации. Товары, которые не могут быть реализованы по действующим учетным ценам должны быть вынесены в отдельную ведомость для расчета возможной цены их реализации. Выявление данных товаров является важным для формирования средств для ликвидации кредиторской задолженности.

### **Инвентаризация фондов и резервов**

На предприятии могут быть созданы фонды и резервы за счет различных источников. За счет себестоимости создаются резервы, связанные с предстоящим ремонтом техники, резервы на отпуска и др. Данные резервы являются целевыми и в случае их наличия после срока, на который они рассчитаны, они должны закрываться на прибыль и облагаться соответствующими налогами.

Особенности формирования и использования данных резервов в случае проведения процедур санации вызваны тем, что ряд резервов в условиях инфляции создается, исходя из нормативов и условий функционирования на начало создания резерва. При фактическом использовании резервов повсеместно оказывается, что данных резервов недостаточно для покрытия планируемых затрат. Особенно это относится к резервам на отпуска, к резервам на выполнение ремонтов, резервов на рекультивацию карьеров или нарушенных природных факторов.

В частности, на рекультивацию карьера при его разработке предприятие отчисляет определенные суммы. Однако с учетом индексации восстановление карьера или выполнение тех работ, которые предусмотрены проектом по рекультивации карьера, данных резервов оказывается недостаточно. Поэтому при инвентаризации необходимо, если у предприятия имеются такие виды скрытых затрат, произвести расчет необходимых сумм, связанных с будущей рекультивацией карьера или восстановлением природных объектов с учетом цен, действующих на дату проведения анализа во время восстановительного периода. Расчет данных показателей оформляется в таблице.

### **Особенности инвентаризации дебиторской задолженности**

Долги предприятию-должнику при ликвидации должны быть возвращены или списаны. В составе дебиторской задолженности имеются не полученные предприятием средства. Все имеющиеся суммы дебиторской задолженности могут быть разделены на три вида:

- срочная дебиторская задолженность;
- просроченная дебиторская задолженность;
- безнадежная к получению дебиторская задолженность.

Финансовую отчетность искажают суммы безнадежных к взысканию долгов в связи с тем, что данные суммы должны отражаться на балансе предприятия до истечения 3 лет с даты возникновения.

В условиях массовых взаимных неплатежей и кризиса отражение безнадежных дебиторов в финансовых активах предприятия приводит к искажению реальной стоимости предприятия.

#### **Особенности инвентаризации кредиторской задолженности**

При проведении инвентаризации в защитный период предприятие обязано запросить письменное подтверждение всех кредиторов и дебиторов на подтверждение сумм задолженности. В случае, если задолженности не подтверждаются и срок задолженности превышает три года, данные суммы могут быть списаны с баланса предприятия.

Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» в таких случаях предусматривает следующие действия: «Выявленные при инвентаризации суммы дебиторской задолженности, по которым срок исковой давности истек, в соответствии с решением руководителя организации списываются в коммерческой организации на финансовые результаты либо за счет резерва по сомнительным долгам, в некоммерческой организации—на увеличение расходов.

Выявленные при инвентаризации суммы кредиторской задолженности, по которым срок исковой давности истек, в соответствии с решением руководителя организации списываются в коммерческой организации на финансовые результаты, в некоммерческой организации—на увеличение доходов (источников финансирования)».

#### **Особенности инвентаризации драгоценных металлов, содержащихся в основных средствах**

Инвентаризация драгоценных металлов и драгоценных камней производится в соответствии с «Инструкцией о порядке проведения инвентаризации драгоценных металлов и драгоценных камней, содержащихся во всех видах и состояниях на 1 января 1998 года», утвержденной приказом Министра статистики и анализа Республики Беларусь по согласованию с Минфином Республики Беларусь 10.07.1997 г. № 144. При этом управляющему необходимо учитывать, что при ликвидации предприятия процедура предварительной обработки, подготовки к сдаче и сама сдача лома, содержащего драгоценные металлы, является достаточно продолжительной и дорогостоящей.

Отмеченные общие особенности проведения инвентаризации характеризуют и позволяют учесть типичные нарушения при ее проведении. Однако имеются специфические особенности проведения инвентаризации в зависимости от отраслей.

Каждая из них имеет свои особенности, отражаемые в нормативных документах и инструкциях. Специфика проведения инвентаризации зависит также от формы собственности и организационной структуры предприятия.

Реализацию данных особенностей необходимо учитывать при проведении инвентаризации по конкретному объекту банкротства.

## 7.2. ЦЕЛЬ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАСЧЕТА ЧИСТЫХ АКТИВОВ

### 7.2.1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ЧИСТЫХ АКТИВОВ

Проблема оценки капитала коммерческой организации имеет достаточно большую историю. Заемные средства в активах предприятия с одной стороны и собственные средства с другой в своей основе имеют различную оценку. Собственные средства, согласно международным концепциям финансового учета, оцениваются по фактической стоимости на дату приобретения. Заемные средства оцениваются с условием реальной стоимости на дату отражения в учете. Для многих пользователей финансовой отчетности коммерческой организации важно знать, чему равна стоимость собственного капитала. К ним относятся кредитные учреждения, собственники, поставщики, покупатели, общественность.

Для решения этой проблемы в Республике Беларусь была введена категория «чистые активы». Она введена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 ноября 1999 г. №1825. При этом было определено, что чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов юридического лица, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

Данная трактовка чистых активов имеет несколько недостатков. Главным из них является то, что исходной информацией для расчета чистых активов служат данные бухгалтерского учета, которые переносят погрешность оценки в бухгалтерском учете на результат – величину чистых активов.

В рамках развития категории «чистые активы» в Российской Федерации было введено понятие «реальный собственный капитал» [50, с. 147]. Это явилось серьезным шагом вперед к повышению степени достоверности расчета собственного капитала коммерческой организации. Но авторы не дают пояснения, что реальный собственный капитал является реальным при предположении, что в финансовой отчетности как оценка активов, так и финансовые обязательства организации соответствуют реальности.

Погрешность оценки активов имеет в основном инфляционную основу. При этом принцип инвентаризации полностью соблюдается – отражаются все активы. Поэтому можно вести речь только об оценочной погрешности, возникшей в связи с изменением цены денежной единицы на протяжении определенного периода.

С реальностью обязательств организации вопрос намного сложнее. В финансовом учете не отражается вся задолженность предприятия. Все обязательства предприятия в финансовом учете подразделяются на фактические, оценочные и условные. Основу фактических обязательств составляют данные по действующим договорам с субъектами хозяйствования, работниками предприятия, гражданами, обязательства перед бюджетом и другими сторонами. Особенностью данных обязательств является то, что они имеют соответствующее документальное оформление и наступившие сроки исполнения. Эти данные всегда отражаются в учете, и величина задолженности по ним определена. Поэтому

му при расчете реального собственного капитала, а также чистых активов, используются фактические обязательства.

*Оценочные обязательства* – это обязательства, сумма которых не может быть определена до определенной даты. К таким обязательствам относятся суммы налогов текущего периода, выплаты по гарантийным обязательствам, суммы по предстоящим отпускам работников и другие.

*Условные обязательства* зависят от будущего события, возникшего из прошлой сделки. К таким требованиям относятся иски по нанесенному ущербу работникам или другим предприятиям, выступление предприятия-должника в качестве гаранта по отношению к третьему предприятию, финансовые санкции текущего периода, суммы социальных гарантий в связи с возможным увольнением работников предприятия, суммы затрат по возможной ликвидации предприятия и другие.

Расчетные суммы по компенсациям за неиспользованный отпуск могут отражаться в балансе при создании на предприятии резерва на отпуск. В условиях инфляции данный резерв создается редко. Это обусловлено как иммобилизацией оборотных средств, так и необходимостью индексации выплачиваемых сумм.

Сумма выходного пособия при увольнении работника по инициативе нанимателя законодательно определяется в зависимости от страны. Минимальная величина в Республике Беларусь предусмотрена в размере трех среднемесячных заработных плат. Кроме этого, работника необходимо известить о предстоящем увольнении не позже, чем за два месяца, и весь этот период выплачивать заработную плату. Как показывает практика судебных дел, в случае возникновения угрозы банкротства предприятие-должник фактически пять месяцев обязано производить оплату своим работникам.

Особой статьёй не отражаемых возможных затрат по предприятию выступают обязательства перед работниками, с которыми заключены контракты. Эта форма трудовых взаимоотношений между предприятием и работником в большинстве случаев предусматривает значительные льготы и компенсации в случае расторжения контракта по инициативе нанимателя. Диапазон затрат – от приобретения квартиры до выплаты годовой заработной платы.

Оценочные и условные обязательства не отражаются в финансовой отчетности и своевременно не могут быть учтены как самим предприятием, так и внешними заинтересованными лицами. В такой ситуации кредитор (банк, поставщик), даже имея в своем распоряжении достоверную финансовую отчетность, не могут определить истинное состояние предприятия на предмет выделения кредита или отгрузку продукции с последующей оплатой.

Особое значение имеет категория чистых активов и точность их определения для внешнего управляющего при проведении судебной санации коллективного хозяйства. Причин здесь несколько.

1. При проведении реформирования организации (изменяя организационную структуру, продавая часть предприятия или отдельные структурные подразделения) надо определить реальную стоимость чистых активов, которые исходят

но принадлежат собственникам (членам коллективного хозяйства) и могут быть выданы членам хозяйства в натуральной или денежной форме для создания новой организации.

2. Период санации в колхозе обычно продолжается до 18 месяцев или больше. Он зависит от даты начала санации и учитывает естественный природный цикл в сельском хозяйстве. Датой завершения санации должна выступать ближайшая дата, к которой происходит максимальная реализация продукции. В этом случае незавершенное производство имеет минимальное значение. Такой датой обычно является октябрь – декабрь. На всем интервале проведения санации сумма реальных чистых активов должна иметь положительное значение. Однако окончательное решение об отрицательных результатах санации можно сделать в период завершения реализации. Отрицательное значение чистых активов в этот период может предусматривать прекращение проведения процедуры санации и начало ликвидационного производства (даже по итогам работы первого года).

3. Определяя пути реорганизации колхоза, реальная величина чистых активов определяет организационную форму, так как минимальная величина уставного капитала для различных организаций имеет различные значения.

4. Потенциальным инвесторам (покупателям) важно знать, что они приобретают как в натуральном, так и в стоимостном выражении (кроме долгов).

Анализ различных уровней пользователей и этапов расчета чистых активов формирует различные значения категории чистых активов

**Чистые активы балансовые.** Рассчитываются на основе ограничений, установленных Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 ноября 1999 г. №1825. Применяются для оценки капитала коммерческой организации на предмет соответствия уставного капитала коммерческой организации по «Положению о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования», утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 16.03.99 г. № 11 (в редакции Декрета Президента Республики Беларусь от 16.11.2000 г. № 22).

**Чистые активы ликвидационные (распределяемые).** Рассчитываются на основе обработки данных предприятия-должника в ситуации реорганизации или ликвидации должника, действующего как унитарное предприятие, общество или кооператив. Возникают в ситуации ликвидации предприятия, когда после удовлетворения претензий всех кредиторов, погашения других затрат, остается имущество или денежные средства.

#### ***Цели и приоритеты при расчете чистых активов***

Главной целью расчета чистых активов является получение достоверной информации о величине собственного капитала коммерческой организации. Однако локальные цели различных сторон процедуры банкротства имеют свои особенности (таб.7.1).

Таблица 7.1

**Цели сторон при расчете чистых активов**

№ п.п.	Наименование показателя	Кредиторы	Собственник	Трудовой коллектив	Регистрирующие органы
1	Чистые активы балансовые.		X	X	X
2	Чистые активы санационные		X	X	
3	Чистые активы ликвидационные	X	X		

Кредиторов в первую очередь интересует, сможет ли предприятие-должник полностью погасить имеющуюся задолженность. В случае невозможности полного погашения задолженности, кредитор должен знать возможность и целесообразность проведения санации должника.

Собственник заинтересован в положительном значении всех видов чистых активов, однако, в первую очередь – ликвидационных. Их величина при сравнении с суммой инвестированного капитала отражает степень вымывания капитала в процессе деятельности предприятия. Если имеется выраженная тенденция в снижении чистого собственного капитала, то это может быть сигналом к проведению принципиальных изменений в деятельности предприятия или сворачивании бизнеса. Акционеры и учредители в ликвидационных активах видят также возможность получения своей доли (пая) в случае ликвидации предприятия-должника.

Балансовые и санационные чистые активы интересуют собственника с позиции возможности продолжения деятельности предприятия без дополнительных инвестиций с его стороны.

Работники предприятия (трудовой коллектив) хотят, чтобы предприятие продолжало свою деятельность в нормальном режиме. Для этого важно иметь минимально определенное значение чистых активов балансовых. В случае проведения санации работники заинтересованы в ее успехе.

Государственные регистрирующие и контролирующие органы ведут систематический контроль за соответствием величины уставного капитала законодательным требованиям. Этот контроль заключается в определении чистых активов балансовых и их сравнении с величиной минимального уставного капитала для предприятий данной организационной формы.

### 7.2.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАСЧЕТА ЧИСТЫХ АКТИВОВ

Рассмотрим методику расчета различных уровней чистых активов.

**Выделение неликвидных активов.** Общая стоимость активов организации включает активы различного назначения. Классификация основных средств

предусматривает разделение их на производственные и непроизводственные. Каждая из групп, в свою очередь, подразделяется на группы и виды. При расчете чистых активов определяющим выступает не столько их принадлежность к группе, а возможность и целесообразность их реализации на торгах.

Многие из сельскохозяйственных предприятий могут быть отнесены к градообразующим. В соответствии с Законом градообразующее предприятие—это юридическое лицо, численность работников которой составляет не менее одной четвертой части занятого населения (рабочих мест) соответствующего населенного пункта, или за счет функционирования (деятельности) которой поддерживается жизнеобеспечение соответствующего населенного пункта. Это формирует определенные особенности в составе основных средств, так как в этом случае на балансе организации находятся объекты социальной инфраструктуры.

В составе внеоборотных активов выделим четыре группы: неликвидные; ограниченно ликвидные; затратно-ликвидные, ликвидные.

Неликвидные активы. это основные средства, реализовать которые в действующей ситуации в данной местности невозможно. К ним относятся культовые фонды (ритуальные площадки на кладбище, ограждения, подъезды к ним, коллективные памятники и др.). Неликвидными являются также основные средства, обеспечивающие жизнедеятельность населенного пункта: трансформаторные подстанции, дороги и подъезды, действующие детские сады, клубы, водопроводы и линии электропередачи, внутрихозяйственные дороги, водоемы, каналы, гидротехнические сооружения, дамбы, мелиоративное улучшение земель и др. Данные активы не могут быть разобраны и реализованы по частям или на стройматериалы. Они должны быть в случае ликвидации предприятия переданы другим пользователям, на которых государством будут возложены обязанности по их обслуживанию и эксплуатации.

Ограничено ликвидные активы. В состав этой категории активов относятся здания животноводческих ферм, амбары, мастерские, гаражи, склады, другие производственные и непроизводственные здания и сооружения, использовать которые по прямому технологическому назначению возможно только в рамках крупнотоварного сельскохозяйственного производства. В ряде случаев их возможно реализовать для других целей или с разборкой на материалы.

Затратно-ликвидные активы. В каждой организации имеются активы, реализация которых возможна, но затраты по их демонтажу и разборке превышают возможную цену реализации. По отдельным активам предприятие-должник обязано ликвидировать активы, даже несмотря на необходимость дополнительных затрат. К таким объектам необходимо отнести карьеры, требующие рекультивации, незавершенные строительством здания, которые могут быть реализованы на материалы, отдельно стоящие объекты, которые ненужны или мешают новому собственнику и др.

Ликвидные активы. Это имущество предприятия, которое может быть реализовано с торгов (аукциона) на основе оценки, произведенной специалистами-оценщиками или управляющим. К ликвидным активам относятся транспорт,

сельскохозяйственная техника, инвентарь, рабочий скот, здания и сооружения как технологические для производственных целей, так и непромышленного назначения. В эту группу попадают также активы, имеющие полный износ, но представляющие коммерческий интерес для покупателя.

Проводя расчет чистых активов, необходимо выделить неликвидные активы. В зависимости от специфики к ним могут быть отнесены не только отмеченные выше, но и другие. Решение об отнесении активов к неликвидным производит комиссия предприятия. Решение по данным вопросам должно согласовываться с представителями местной власти (исполкомами) с целью выяснения перечня организаций, которые могли бы в случае ликвидации градообразующего предприятия принять на баланс данные активы.

Неликвидные активы переоцениваются в соответствии с действующим законодательством без пересчета в рыночные цены. Статья 102 Закона [20] предусматривает передачу таких объектов (жилые помещения социального пользования, детские дошкольные учреждения и объекты коммунальной инфраструктуры, обслуживающие регион), в управление соответствующей административно-территориальной единицы Республики Беларусь. Передача указанных объектов осуществляется по фактическому состоянию без каких-либо дополнительных условий.

### 7.2.3. ОЦЕНКА ЛИКВИДНЫХ АКТИВОВ В ПЕРИОД САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

После выделения неликвидных активов производится оценка остающихся активов, реализация или распределение которых возможны для погашения кредиторской задолженности или при распределении долей (пая).

Оценку производит специалист, имеющий лицензию на осуществление указанной деятельности. В соответствии с Законом, реализация части имущества должна производиться с торгов. Первоначальную (стартовую) цену утверждает судья по представлению управляющего.

По мнению автора, в случае, если при проведении санации предприятия негосударственной формы собственности, стоимости активов достаточно для покрытия имеющейся кредиторской задолженности не менее, чем в два раза, оценку может производить комиссия предприятия-должника под руководством управляющего. Для этого необходимо решение высшего органа предприятия. Причиной этого является то, что проведение оценки лицензированным оценщиком является дорогостоящим мероприятием. Оценке подлежит много (несколько сотен, а на больших предприятиях – тысячи единиц) активов. Причем имеются активы, рыночная цена которых не намного превышает стоимость металлолома или материалов, бывших в употреблении. К этому необходимо добавить, что проведение торгов требует работы специалистов, объявлений в прессе, повторных торгов в случае непродаж.

При проведении санации реализация части имущества сельскохозяйственного предприятия является вынужденной мерой. Предприятие является действующим, оно будет функционировать и далее. Одной из задач управляющего является максимальное сохранение имущества, необходимого для организации

производства. Реализация в такой ситуации проводится в целях получения необходимых средств для реализации проекта санации – проведение посевной, уборки, выплата заработной платы, неотложные нужды. Это подразумевает, что денежные средства от реализации нужны в короткие сроки, а проведение торгов занимает не менее месяца.

С другой стороны, реализуемое имущество и неликвиды, являются собственностью колхозников. Покупательская способность при их участии в торгах низкая. В то же время реализуемые неисправные плуги, культиваторы, тракторы и другое имущество сельскохозяйственного профиля после соответствующего ремонта, проведенного самим покупателем, может использоваться в подсобном хозяйстве или на ферме по прямому назначению. Вывод из этого может быть один: реализацию таких активов необходимо проводить на колхозных торгах (возможно даже закрытых), а в случае нереализации – организовывать торги на общих основаниях.

Исходные данные при этом устанавливаются такими критериями: цена реализации не ниже стоимости металлолома и имеющихся в активах драгметаллов и коэффициент покрытия кредиторской задолженности по балансу не менее 2,0.

#### 7.2.4. ОЦЕНКА И ВЫДЕЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВА ПОД ОБЕСПЕЧЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ОТЛОЖЕННОЙ СУДОМ

Решение хозяйственного суда о проведении санации предприятия в качестве одной из мер по восстановлению платежеспособности предусматривает отсрочку в погашении кредиторской задолженности. Срок отсрочки устанавливается в проекте санации. В ситуации, когда saniруемое предприятие имеет достаточный коэффициент покрытия отсроченной задолженности, важным моментом является вопрос обеспечения возврата долга. Важно, чтобы при предварительных расчетах стоимости чистых активов должника, сумма отложенной судом кредиторской задолженности, обеспечивалась высоколиквидными активами, имеющими низкую вероятность обесценивания в период санации.

Для создания указанного резерва производится оценка по ликвидной стоимости части активов. Предпочтительными для резерва являются колесные трактора, навесное и прицепное оборудование, станочное оборудование, автотранспорт, продуктивный скот, самоходные комбайны.

Данные активы после оценки комиссией группируются в отдельную ведомость оценки с общей стоимостью не менее чем в 1,3 раза превышающей сумму отложенной судом кредиторской задолженности. Превышение стоимости необходимо для компенсации налога при реализации (10%) и начисления износа. Имущество резерва не подлежит реализации, кроме случаев реализации для досрочного погашения кредиторской задолженности, отложенной судом. Оно используется в производственном процессе предприятия. Управляющий не должен сдавать это имущество в качестве объекта залога.

### 7.2.5. РАСЧЕТ ЗАТРАТ ПО РЕКУЛЬТИВАЦИИ ЗЕМЕЛЬ

Действующее предприятие имеет на своем балансе определенные объекты, связанные с использованием земельных участков. К таким объектам в первую очередь относятся карьеры для добычи песка, гравийно-песчаной смеси, торфоплощадки, другие объекты. К моменту прекращения деятельности предприятия должно по указанным объектам провести комплекс работ, приводящий их в состояние, предусмотренное проектно-сметной документацией, рассчитанной при отводе соответствующих участков. К таким работам относятся: планировка, посев травы, создание водоемов, уборка территории и другие работы. Особенность данных работ состоит в том, что создаваемый финансовый резерв для выполнения рекультивации учитывается в балансе предприятия на общем расчетном счете и к моменту ликвидации использован не по назначению. Кроме этого, суммы резерва в условиях инфляции не покрывают необходимых затрат.

По многим объектам такой резерв не создается. Фактически это приводит к наличию необходимых затрат при ликвидации, не отражаемых в финансовой отчетности.

Расчет затрат по рекультивации является индивидуальным расчетом при наличии таких объектов. Он составляется в форме сметы с учетом действующих цен на дату расчета с кредиторами. Законодательно не определен порядок возможного погашения данных затрат. Наиболее целесообразно данные затраты относить к третьей очереди. Практически все земельные участки после рекультивации передаются на баланс государственным органам (исполкомы местных советов) или государственным организациям (Гослесфонд, другие организации).

Без сомнения, все необходимые работы должны быть выполнены за счет предприятия-должника. Поэтому на практике такие работы должны проводиться после погашения задолженности перед бюджетами и внебюджетными фондами. Если их не осуществить на этом этапе, то они не будут осуществлены вообще. При этом экологически необходимые мероприятия вынуждено будет выполнять государство.

### 7.2.6. ДИНАМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЧИСТЫХ АКТИВОВ

При проведении санации важно оценить чистые активы не только на начальном периоде, но и в процессе реализации проекта санации. Расчет чистых активов необходим по двум причинам. Первой (внешней) является расчет вклада (пая) работников, который они могут получить при реорганизации (или ликвидации) предприятия. Знание текущей ситуации по финансовому состоянию должника всеми работниками позволяет избежать необоснованных претензий к управляющему.

Вторым, более важным моментом, является отслеживание текущей ситуации для спасения активной части имущества предприятия-должника от вымывания капитала в качестве оплаты за имеющиеся и вновь появляющиеся в процессе санации долги.

Для управляющего динамика чистых активов санационных и ликвидационных является тем индикатором, который определяет ход санации. Чистые акти-

вы у предприятия должника должны ежемесячно возрастать. Ведь они являются тем источником, который, накопившись за 18 месяцев, позволит погасить отложенную к уплате кредиторскую задолженность. Временное снижение чистых активов возможно только в сельскохозяйственном производстве, когда определенная часть оборотных средств находится в незавершенном производстве. Но даже в этом случае, чистые активы, с учетом затрат в незавершенном производстве, должны иметь тенденцию к росту. Снижение величины чистых активов на протяжении трех месяцев подряд на величину более 10% могут являться основанием для прекращения санации.

### 7.3. ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Международные концепции финансового учета предполагают ряд принципов оценки организации как действующей [36].

Организация, однажды возникнув, будет существовать вечно. Это очень своеобразный принцип, ибо противоречит здравому смыслу: все, созданное руками человека, а также живые организмы, в том числе и сам человек, после определенного периода жизни, прекратит свое существование. Особенно, если относить это к предприятию, магазину и т.п. Тем не менее этот принцип выдвигается в число основных [53, с. 24].

Значение этой предпосылки состоит в том, что согласно древней притче, никто не должен знать дату своей смерти. Все живые существа (а равно и созданное руками человека) должны работать в полную силу и стремиться к выживанию до последнего момента. В бухгалтерском учете эта концепция позволяет не производить постоянную переоценку активов по текущей стоимости и соблюдать учетную политику в любой ситуации.

Собственник может приостановить деятельность организации на определенный период, приняв решение об остановке или временной консервации организации. Общество не может себе позволить сохранять в списках действующей организацию, которая не производит продукцию.

Главной причиной этого является ограниченность ресурсов – земли, капитала, труда. Поэтому каждое государство устанавливает определенные ограничения (пределы), после которых предприятие может быть признано недействующим, независимо от имущественных отношений с другими субъектами, по инициативе государственных органов.

Рассматривая ситуацию банкротства предприятия, мы должны оценить его как действующее исходя из указанных критериев. Это особенно важно при определении признаков возможности проведения санации организации, предусматривающей инвестиции. Выделим три направления оценки.

**Первое направление** – нормативные признаки, установленные законодательными актами Российской Федерации и Республики Беларусь (рис.7.1).

Невыполнение каждого из них может явиться причиной, по которой соответствующие государственные органы могут выступить инициаторами в ликвидации организации. Поэтому, принимая решение, является ли предприятие бан-

кротом или нет, наличие признаков недействующего предприятия по указанным выше критериям подтверждает, что в перспективе ситуация возможности погашения кредиторской задолженности ухудшится.

**Второе направление** оценки действующей организации связано с анализом рынка товаров и услуг, производимых предприятием-должником. Рынок товаров и услуг—это сфера обращения конкретных товаров, необходимых покупателю. Признание товаров необходимыми для покупателей, а также готовность покупателей уплатить за товары определенную цену, является главным мотивом для предприятий при производстве продукции, товаров и услуг. Независимо от результатов деятельности организации, если её продукция не признается покупателем общественно-необходимой и не покупается, такая организация обречена на ликвидацию.

№ п.п.	Критерии оценки	Предельный период в РБ
1	Неосуществление предпринимательской деятельности.	6 мес.
2	Неведение бухгалтерского учета.	1 мес.
3	Непредставление отчетности в налоговые органы и в органы государственной статистики.	1 мес.
4	Отсутствие операций по банковскому счету.	3 мес.
5	Осуществление деятельности, противоречащей уставным целям предприятия или без лицензии.	Не зависимо от срока
6	Размещение органов управления, а также документов бухгалтерского учета и отчетности не по юридическому адресу.	10 дней
7	Нарушение сроков регистрации акций, установленных законодательством.	1 мес.
8	Нарушение сроков и порядка формирования минимального размера уставного фонда в соответствии с законодательством.	1 мес.

*Рис. 7.1.* Критерии оценки действующей организации Республике Беларусь

На стадии защитного периода анализ рынка товаров и услуг, произведенных предприятием-должником, позволяет определить жизнедеятельность организации. Если продукция организации покупается и производство данной продукции разрешено законом, то общество согласно с тем, чтобы данный субъект хозяйствования продолжал работать. С другой стороны, если имеется устойчивая тенденция к снижению доли рынка организации, снижению абсолютных показателей выпуска продукции, то такие данные свидетельствуют о высокой вероятности банкротства.

Анализ рынка товаров и услуг в процессе банкротства осуществляется в два этапа. Первым этапом является изучение тенденций в развитии рыночных процессов в предыдущие периоды. На этой основе необходимо сделать вывод – сохранило ли предприятие-должник свои рынки реализации продукции. Если рынки реальны и они предприятием не утрачены, то можно вести речь о спасении предприятия как субъекта хозяйствования. При утере рынков, особенно если рынки в результате конкуренции захвачены другими производителями, существование организации как производителя ранее выпускаемой продукции весьма проблематично. В период наблюдения при утере рынков делается вывод, что предприятие, вероятнее всего, подлежит ликвидации.

Второй этап маркетингового анализа проводится на стадии санации предприятия, когда ставится задача по его оздоровлению, определяются новые виды товаров, услуг, проводится полный комплекс маркетинговых исследований.

**Третье направление** оценки предприятия как действующего основано на мнении собственников и трудового коллектива. Мнение (решение) собственников предприятия и представителей трудового коллектива о целесообразности сохранения предприятия как объекта бизнеса и как возможного рабочего места также формируют итоговые выводы.

Для принятия решения о предприятии как действующем необходимы положительные выводы по каждому из трех направлений анализа. Решение о нефункционирующем предприятии может быть принято в случае невыполнения одного из указанных условий.

#### 7.4. ВЫДЕЛЕНИЕ НЕОТЛОЖНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Все законодательные акты как зарубежных стран, так и национальные законодательства Российской Федерации и Республики Беларусь предусматривают, что расходы, связанные с ликвидацией предприятия при банкротстве, являются внеочередными и подлежат удовлетворению до начала погашения задолженности должника перед всеми кредиторами.

К таким расходам относятся судебные издержки, расходы, связанные с выплатой вознаграждения управляющим, текущие коммунальные и эксплуатационные платежи предприятия-должника в период ликвидации, расходы, связанные с ликвидационным производством.

Обоснованность таких расходов подтверждается теорией и практикой. Управляющему и суду необходимо не только признать эти расходы первоочередными, но и рассчитать их величину в стоимостном выражении.

При анализе ситуации банкротства каждому предприятию важно знать, в какую сумму обойдется процедура банкротства, что из имущества предприятия останется кредиторам и собственникам. И внешним, и внутренним пользователям информации о состоянии предприятия на предмет возможного банкротства необходимо предвидеть эти затраты до возникновения реальной угрозы.

На основе данных по конкурсным делам и проведению экспертиз по организациям, находящимся в предбанкротном состоянии, проведем систематиза-

цию этих затрат и определим их расчетную величину. При этом все расходы разделим на три группы:

1. Постоянные, не зависящие от размеров организации, а определяемые внешними тарифами, нормативами или законодательством. Воздействовать на них крайне сложно или невозможно. Это расходы по публикации объявлений, оплата за закрытие счетов в банках, подготовка материалов бухгалтерского учета к сдаче в архив, затраты по хранению архивных материалов и др.

2. Условные, возникновение которых определяется наличием определенных условий. К таким можно отнести расходы по подготовке сдачи лома драгметаллов, выплаты работникам организации-должника по полученным увечьям, финансовые санкции, выявленные при ревизиях контролирующих органов и др.

3. Переменные, величина которых зависит от определенного изменяющегося фактора. Такого вида расходы возникают при выплате выходного пособия, продаже имущества через аукционы и др.

Исходя из принятой классификации, сформируем открытый перечень видов расходов, связанных с процедурами банкротства.

К судебным расходам относятся:

- судебная пошлина;
  - платежи за публикацию объявлений, связанных с производством по делу;
  - расходы по проведению экспертизы, назначаемой судом или управляющим для признания предприятия банкротом;
  - расходы на созыв и проведение собраний кредиторов;
  - расходы по хранению имущества предприятия-должника;
  - расходы по уведомлению кредиторов о возбуждении дела о банкротстве;
  - расходы на оплату услуг специализированных организаций, производящих оценку имущества;
  - другие расходы, связанные с конкурсным производством.
- К расходам по выплате вознаграждения управляющему относятся:
- текущие выплаты управляющему или временному управляющему;
  - дополнительные выплаты управляющему.

Ликвидация предприятия-должника в зависимости от особенностей конкретного дела продолжается более 3 месяцев. Как правило, общий срок ликвидации может составлять 6 и более месяцев. В этот период предприятие несет определенные затраты, связанные с текущей деятельностью.

Начало ликвидации предприятия, имеющего личный состав, предполагает, что извещение о предстоящем увольнении работники получают после принятия решения о ликвидации, принятого собственником или судом. Те сотрудники, которые не увольняются самостоятельно, в подавляющем большинстве случаев заинтересованы получить все положенные по закону и коллективному договору компенсации и другие выплаты. Они будут выходить на работу в положенный срок и получать полную заработную плату.

Но, даже известив работников о предстоящем увольнении в связи с ликвидацией, увольнение и выплату выходного пособия можно производить после утверждения промежуточного ликвидационного баланса. А промежуточный ликвидационный баланс ликвидационная комиссия имеет право утверждать только после завершения срока приемки претензий кредиторов, т.е. по истечении двух месяцев с даты объявления о банкротстве или ликвидации.

Эти условия приводят к дополнительным затратам по оплате неуволенному персоналу, начислению на эти суммы налогов и платежей.

В течение всего периода ликвидации на предприятии имеются затраты по коммунальным платежам, на охрану, освещение, связь, противопожарную сигнализацию, по уборке помещений и другие. Эти затраты неизбежны до тех пор, пока имущество не перейдет к другому собственнику.

К текущим платежам организации необходимо отнести также определенные налоги и отчисления. Это налог на недвижимость, налог на землю (если у организации имеется выделенные земельные площади), экологический налог. В зависимости от особенностей организации к такой категории относятся лизинговые платежи, оплата за вневедомственную охрану, отдельные местные платежи, сборы и другие.

Общие расчетные затраты на проведение ликвидации предприятия-должника  $Z_l$  определяются по формуле(7.1):

$$Z_l = 4602i + TS_1 A_n + 0,05 KS_0 + 28 BV t + 5,61 N_r U_n + 0,1 N_a, \quad (7.1)$$

где  $i$  – темп прироста затрат из-за инфляции за месяц;  $BV$  – базовая величина, установленная государством;  $A_n$  – количество оцениваемых активов;  $KS_0$  – сумма погашенной кредиторской задолженности, оплата которой отложена решением суда;  $t$  – число месяцев в производственном цикле;  $N_r$  – среднесписочная численность работающих;  $U_n$  – среднемесячная заработная плата работающих;  $N_a$  – стоимость реализованных активов.

Конкурсное производство на стадии санации предусматривает определенные затраты, связанные с реализацией проекта. К ним относятся затраты на разработку проекта, оплату управляющему, дополнительные затраты по оценке активов, расчету пая, и другие. Эти затраты предусматриваются при разработке проекта санации.

Общие расчетные затраты на проведение санации  $Z_{san}$  могут быть определены по формуле (7.2):

$$Z_{san} = 300 i + 100 t + 28 BV t + 0,05 KS_0, \quad (7.2)$$

где  $i$  – темп прироста затрат из-за инфляции в месяц;  $t$  – число месяцев в производственном цикле;  $BV$  – базовая величина, установленная государством;  $KS_0$  – сумма погашенной кредиторской задолженности, оплата которой отложена решением суда.

Если в процессе реализации проекта предусматривается изменение собственника (продажа предприятия, структурных подразделений, др.) или органи-

зационной формы предприятия, а равно и ликвидация в случае неудачного хода санации, то к указанным затратам добавляется целый комплекс затрат, связанных с ликвидационным производством. Рассмотрим данные затраты с позиции минимальных видов затрат. Такая ситуация возможна как при судебной ликвидации предприятия-должника, признанной банкротом без проведения санации, так и в случае признания банкротом предприятия, при провале плана санации.

Особенность Закона состоит в том, что банкротом может быть признано предприятие не только то, у которого недостаточно имущества для погашения задолженности перед кредиторами, но и предприятие, которое в результате погашения кредиторской задолженности не сможет осуществлять производственную деятельность. Оставшееся имущество после завершения процедуры ликвидации передается собственнику. Стоимость этого оставшегося имущества соответствует чистым ликвидационным активам. В случае ликвидации колхоза данное имущество должно быть распределено по вкладам (паям) колхозников.

Используя формулы 7.1 и 7.2, собственник, управляющий или судья могут оценить степень затратности процедуры ликвидации предприятия-должника. Прогнозируя возможные варианты развития сценария санации или ликвидации предприятия с учетом влияния внешних факторов, управляющий может построить модель вариантов при благоприятных и неблагоприятных условиях.

Рассчитанные варианты затрат в зависимости от изменения продолжительности санации, темпов инфляции, других показателей, показывают сумму финансовых потерь для собственника или кредитора, которая может превышать сумму требований кредиторов. При недостаточности имущества для погашения задолженности, конкурсные кредиторы–инициаторы банкротства–могут оказаться за пределами возможной компенсации потерь.

## ВЫВОДЫ.

1. Санационные преобразования должны начинаться с проведения детальной инвентаризации имущественных активов и расчетов.
2. Сопоставление суммы активов и обязательств позволяет рассчитать сумму чистых активов предприятия-должника.
3. Для оперативного управления предприятием в период санации необходимо производить деление активов на неликвидные, условно-ликвидные и ликвидные.
4. На всем периоде санации для расчета величины чистых активов, управляющий должен анализировать динамику активов и обязательств.

## **ГЛАВА 8 РЕОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ**

- 8.1.** Исторические формы организации и развития сельскохозяйственного производства
- 8.2.** Основы теории индивидуального вклада в имущество. Ограничения и их оформление
- 8.3.** Расчёт вкладов в уставный капитал колхоза при его создании
- 8.4.** Разработка справочника должностей и приведённых тарифных ставок
- 8.5.** Расчёт индивидуальной доли работника
- 8.6.** Алгоритм расчёта доли работника
- 8.7.** Сертификат (карточка) пая в процессе санации и при выделении доли
- 8.8.** Санация и досудебное оздоровление организации должника в сельском хозяйстве
- 8.9.** Реструктуризация и реорганизация должника в процессе санации и досудебного оздоровления

## 8.1. ИСТОРИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Исторически для славянских народов основной формой собственности и ведения сельского хозяйства стала коллективная. Но это не значит, что индивидуальная форма собственности и хозяйствования полностью отсутствовала. Просто из-за того, что на протяжении всей истории Руси, России крестьянство являлось самым бедным слоём населения. В основном крестьяне не имели возможности и средств индивидуально возделывать землю. Поэтому развивалась коллективная форма собственности и хозяйствования.

Коллективная форма ведения сельского хозяйства возникла давно. На территории древней Руси такой формой была община. Общину знают практически все народы мира. Первые упоминания о восточно-славянской общине были отражены в «Русской правде» VII–XIV вв.

Община или вервь представляла собой образование из больших и малых семей, живущих по соседству, куда входили семьи как связанные, так и несвязанные родственными узами. Община – вервь – выполняла производственные, социальные, политические и судебные функции.

Структура общины имела строгую иерархию с разделением прав и обязанностей между её членами. Несколько сёл, общин составляли волость – высшую ступень крестьянского самоуправления. Периодически собирался волостной сход. В нём участвовали старосты, выбранные от каждых десяти домохозяйств. Сход выбирал волостного старшину и решал другие вопросы.

Однако о полной свободе самоуправления крестьянских хозяйств не могло быть и речи, так как институт крестьянских общин и его иерархическая структура часто использовались дворянами в своих интересах. В государственном аппарате были специальные чиновники, которые надзирали за деятельностью крестьянских объединений и постоянно вносили соответствующие корректировки в их деятельность.

Начиная со второй половины 60-х годов XIX века происходит ущемление прав крестьянской общины. Она не получила никакой существенной свободы после реформы 1861 года. Вместо прикрепления к помещику крестьянин стал прикреплённым к общине. Выход из общины был практически невозможным. Все повинности за выходящего должны были выполнять оставшиеся члены общины. Свобода передвижения была ограничена паспортным режимом.

Ситуацию попытался изменить П.А.Столыпин. Суть и методы реформы лучше всего изложить словами самого разработчика и идеолога. Цель реформы состоит в том, чтобы сделать «...крестьянина богатым, достаточным, так как, где достаток, там ... просвещение, там и настоящая свобода. Но для этого необходимо дать возможность способному, трудолюбивому крестьянину, то есть соли земли русской, освободится от тисков ..., в которых он в настоящее время находится. Надо дать ему ... собственность. Пусть собственность эта будет общая, где община ещё не отжила, пусть она будет подворная там, где община уже нежизненна, но пусть она будет крепкая, пусть будет наследственная» [32].

Столыпин понимал собственность в полном её смысле: «Личный собственник, по смыслу закона, властен распоряжаться своей землёй, властен закреплять за собой свою землю, властен требовать отвода отдельных участков её к одному месту, он может прикупить себе земли, может заложить её в Крестьянском банке, может, наконец, продать её».

В отношении общины Столыпин придерживался позиции, что не нужно ликвидировать её административно. Она сама ликвидируется, либо преобразуется в более эффективную форму ведения хозяйствования. Государство, считал Столыпин, должно помогать в данных преобразованиях, а не руководить ими.

Петр Аркадьевич Столыпин отлично знал и использовал в реализации государственных интересов такой феномен, как частнособственническая натура крестьянина [31, с. 145]. По мнению Столыпина, уничтожение общинного землевладения и переселение крестьян на хутора являлось залогом будущего счастья России. Сделать каждого крестьянина собственником и дать ему возможность спокойно работать на своей земле, для себя,—это должно было обогатить крестьянство. Земельный Закон об этом был издан 9-го ноября 1906 года.

Он (Столыпин) считал, что сельское хозяйство, учитывая его тесную связь с природными процессами и циклами, требует постоянного участия (или по крайней мере присутствия) человека. Это борьба с вредителями, полив, кормление, выпас, охрана и многое другое. Успешная работа на земле (и это подтвердила многолетняя практика развитых стран) наиболее продуктивна при выполнении ее семьями. Продолжая Столыпина, отметим, что крестьянин работает не считаясь со временем, но только на своей земле и только в том случае, если весь результат труда принадлежит ему (за вычетом незначительных налогов). Основу сельского труда составляет частная собственность. Поставив перед собой благородную цель – возрождение России – Столыпин проводит принятие ряда законопроектов по реформированию сельского хозяйства. Основным из них является Высочайший указ от 9 ноября 1906 г. «О крестьянском землевладении и землепользовании». Данный указ был направлен на разрушение общины с целью передачи крестьянам наделной земли в частную собственность [53, с. 774].

Большая часть идей столыпинской реформы перекликаются с сегодняшней реальностью в нашем сельском хозяйстве и может найти благоприятную почву для их воплощения. Реформа Столыпина делала основной упор на развитие крепкого индивидуального хозяйства. Частично эта задача была выполнена.

Следующим этапом после укрепления индивидуального хозяйства в любой производственной и торговой сфере становится его расширение и укрупнение. Данный эволюционный процесс приводит к постепенному объединению нескольких хозяйств или присоединению к одному более сильному хозяйству нескольких индивидуальных. Это позволяет выйти на новый, более высокий по качеству и объёму, уровень товарного производства.

Именно по такому пути пошло крестьянское хозяйство после становления индивидуального хозяйства в результате реформы Столыпина в первые полтора десятилетия XXв.

Рост коллективных форм хозяйствования с 1901 по 1917 гг. был впечатляющим, особенно учитывая самостоятельность этого процесса:

- число кредитных кооперативов увеличилось в 19 раз;
- потребительских обществ – в 33 раза;
- сельскохозяйственных обществ – в 44 раза;
- маслодельных артелей – в 59 раз;
- количество сельскохозяйственных товариществ стало 2100, а кустарных и иных артелей 600, до 1901 года их не было вообще [32].

Причём из предприятий коллективной формы собственности только 10% находилось в городской местности. Россия к 1915 году по числу кооперативов вышла на второе место после Германии.

При этом принципиальное значение имеет различие между кооперативом и коллективизмом. Так видный учёный и общественный деятель Михаил Иванович Туган-Барановский сопоставляет кооперацию и коллективизм следующим образом: «... Кооперация представляет собой более высокий социальный тип, чем коллективизм, ибо коллективизм является организацией, основанной на принудительной власти большинства над меньшинством, между тем как кооперация является типом вполне свободного хозяйственного и общественного союза... Дальнейшее развитие будет заключаться в постепенном вытеснении в общественном строе более грубого и насильственного начала коллективизма более высоким и свободным началом кооперации». И он делает вывод: «...крестьянская кооперация ни в каком случае к коллективизму вести не может, какого бы развития она не достигла... Наоборот, факты показывают, что по мере развития кооперации крестьянин всё крепче сидит на своём поле и не обнаруживает ни малейшей охоты отказываться от своего хозяйственного предприятия и передать его какому-либо кооперативу... Благодаря кооперации создаётся новый тип крестьянского хозяйства, в котором для индивидуального хозяйства остаётся только одна область – сельскохозяйственного труда, все же остальные хозяйственные операции – купли, продажи, получения кредита и переработки сельскохозяйственных продуктов – используются не единичными силами сельскохозяйственного производителя, а коллективной силой организованных в кооперативы производителей» [32].

Но события отечественной истории показали, что преобразования в сельском хозяйстве произошли с точностью наоборот. По приходу к власти большевиков основным направлением развития экономики стала индустриализация промышленности. При этом не бралось в учёт то, что Россия того времени была аграрной страной. Делая основной упор на индустриализацию промышленного производства, правительство большевиков абсолютно не заботилось о положении аграрного сектора. Для них аграрии были источником для обеспечения продуктами производства и военных нужд. Как итог – сопротивление крестьянства новой власти. В результате красный террор, продразвёрстки, раскулачивание, репрессии, насильственная коллективизация, голод и разруха на селе. Эти процессы отразились не только на процессе самого сельскохозяйственного произ-

водства, но и на аграрной науке в целом. В результате аграрный сектор был отброшен назад на многие годы.

Определенные положительные изменения начали происходить только во времена Н.С. Хрущева. Правда, как всегда бывает в нашей истории, не без крайностей. И все равно это позволило получить сельскому хозяйству тот минимальный толчок в развитии, который позволил хоть как-то улучшить положение на селе. Однако этот процесс был несопоставим с темпами развития промышленного производства, военно-промышленного комплекса, науки. Поэтому, как и прежде, сельское хозяйство оставалось в худшем положении по сравнению с промышленным сектором.

Такая ситуация просуществовала до 1991 года. Дальше новообразовавшиеся государства стали перед выбором пути развития сельского хозяйства. Так, часть государств пошла по пути введения первоначально ограниченной собственности на землю, а за тем и полной. Некоторым это позволило практически сразу наладить нормальный рост сельскохозяйственного производства и обеспечить собственные нужды в сельскохозяйственных продуктах. В других государствах этот процесс стал более длителен и сложен.

Примечателен опыт России. В России практически сразу была принята законодательная база об ограниченной собственности на землю. Это привело к тому, что уже в 1993 году 62% сельскохозяйственной продукции производилось сельскохозяйственными предприятиями (причём только 13,1% и 3,4% из их общего количества колхозы и совхозы), 36% личными подсобными хозяйствами, 2% крестьянскими хозяйствами. Эта тенденция в последующие годы продолжалась. Нельзя сказать, что всё было так гладко. Из-за неразвитости инфраструктуры, разорванных экономических связей, многим новым сельскохозяйственным образованиям приходилось всё начинать с нуля. Также в Россию пришёл западный капитал, который в значительной сфере освоил рынок по переработке продуктов питания.

Данную ситуацию изменил кризис 1998 года. Благодаря этому кризису с российского рынка ушли практически все зарубежные производители и переработчики сельскохозяйственной продукции из-за невыгодных для них условий и на рынок вышли отечественные производители и переработчики. Это позволило наладить выпуск собственной высококачественной продукции, чему способствовала сильная внутренняя конкуренция.

Положительный результат этих изменений проявился уже через 3 года. Россия смогла обеспечить качественными продуктами питания сравнительно невысокой стоимости собственные нужды и начала экспортировать их ближайшим соседям, в том числе и в Беларусь.

Беларусь в отличие от России пошла по пути сохранения ранее сложившейся коллективной и государственной формы сельскохозяйственного производства. Причём организация и руководство первыми незначительно отличаются от вторых.

Выбор такого направления привёл к тому, что развитие большинства сельскохозяйственных предприятий застыло на уровне Советского союза. Не

было дальнейшего развития производства, главной задачей было удержать достигнутое положение. Это привело к тому, что все возможные ресурсы и резервы были исчерпаны, и сельское хозяйство оказалось в упадке. Особенно это стало заметно на фоне соседних государств, когда продукты питания, которыми Беларусь обеспечивала значительную часть СССР, стали завозиться из России, Украины, Польши, других стран Европы.

Как результат, государство постепенно отказывается от поддержки коллективных хозяйств и предоставляет им возможность самостоятельно выбирать свой дальнейший путь. Одним из таких путей может стать реструктуризация, процедура банкротства, инициативная санация. При этом необходимо определить кто является реальным собственником.

За годы господства советской власти понятие коллективной собственности в умах приобрело аналогичное значение государственной собственности, и члены коллективных хозяйств отвыкли от того, что именно они являются собственниками этих предприятий. Для того, чтобы они поняли, что они реальные собственники, необходимо выделить долю каждого члена коллективного хозяйства в имуществе предприятия и дать возможность распоряжаться им по собственному усмотрению.

Этот процесс является той базой, которая лежала в основе реформы Столыпина – дать крестьянину почувствовать себя хозяином, а дальше он сам должен решить, что ему с этим делать: либо наладить своё производство, либо объединиться с другим, либо передать землю во владение или продать более способному и трудолюбивому. В результате это должно положительно сказаться как на самом сельском хозяйстве, так и на потребителях продукции.

## **8.2. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВКЛАДА В ИМУЩЕСТВО. ОГРАНИЧЕНИЯ И ИХ ОФОРМЛЕНИЕ**

Для того, чтобы выделить доли имущественного вклада членов коллективного хозяйства необходимо определить критерии выделения этих долей из имущества, находящегося в наличии у коллективного хозяйства.

Для этого необходимо исследовать процесс образования коллективных хозяйств (колхозов) и формирования их имущества. Членами колхозов становились те крестьяне, которые вносили часть своего личного имущества в колхоз. Государство на стадии создания колхозов не выделяло финансовой и имущественной помощи. Главным «подарком» для колхозов являлось законодательно закрепляемое право на использование в процессе сельскохозяйственного производства сельскохозяйственных угодий. Поэтому одной из баз распределения индивидуального вклада в настоящее время становится внесённое имущество при образовании коллективного хозяйства и накопленная прибыль за период деятельности предприятия.

Но на данный момент развития коллективных хозяйств подавляющую часть его членов составляют люди, которые не вносили никакого имущества в колхозную собственность и родившиеся после образования хозяйств или не

имевшие на тот период имущественных прав. Их приём в коллективное хозяйство происходил в результате решения общего собрания колхозников. Обычно членами колхоза становились все трудоспособные жители населённых пунктов, которые проживали на территории коллективных хозяйств, достигшие 14 лет и участвующие в сельскохозяйственном производстве.

Своим трудовым участием они преумножали имущество коллективных хозяйств и поэтому они имеют право на получение доли в имуществе коллективного хозяйства. Это предположение мы считаем обоснованным.

Особые взаимоотношения возникали между колхозами и государством. С началом освоения целины для сельского хозяйства начали выделять большие суммы средств. Они направлялись в основном в создание новых совхозов и освоение залежных земель. До 1991 года выделение средств для колхозов и совхозов было значительной статьёй бюджетных расходов в СССР. В Республике Беларусь данная тенденция сохранилась и в настоящее время. Так, в структуре Государственного бюджета данные затраты составляют более 16 %.

Выделяемые средства в колхозы и совхозы использовались как в целях капитального строительства и улучшение сельхозугодий, так и в целях пополнения оборотного капитала. Они выделялись в форме целевого финансирования, кредитов, безвозмездной финансовой помощи, кредитов банков (в основном льготных), товарных кредитов, налоговых преференций. Однако независимо от формы финансовой помощи, финансовая помощь колхозами и совхозами не возвращалась. Регулярно производилось списание задолженности и полученные финансовые вложения переводились в разряд собственного капитала.

Начиная с шестидесятых годов прошлого столетия в сельском хозяйстве практиковались организационные меры по переводу колхозов в совхозы и обратно. Главной причиной этого являлось то, что крупные проекты в сельскохозяйственное производство осуществлялись в основном в совхозы. Если проект реализовывался на территории колхоза, то его преобразовывали в совхоз с согласия членов колхоза. Колхозники отказывались от доли имущества (индивидуального пая) с целью получить преимущества гарантированной заработной платы и расширения производства. Капитальные вложения государства по большинству хозяйств значительно превышают собственные средства, накопленные трудовым коллективом.

После 1991 года многие из совхозов были обратно преобразованы в колхозы. Каких либо претензий со стороны государства в настоящее время к таким колхозам не предъявлялось. Установилось молчаливое согласие, что за государственный контроль цен на сельхозпродукцию на протяжении истории существования колхозов и совхозов, государство расплатилось списанием задолженности последних перед государством и банками.

На основании изложенного, критериями выделения доли имущества члена колхоза, являются: с одной стороны – то имущество, которое было внесено при образовании коллективного хозяйства и имеющее документальное подтверждение, а с другой – накопленная прибыль, основой которой стали трудовые затраты членов колхоза за весь период их членства в коллективном хозяйстве.

При расчете пая существуют определенные внутренние ограничения, которые до начала расчетов необходимо определить решением органа, правомочного осуществлять эти действия. К таким ограничениям относятся:

- какой срок (период) включать для расчета пая;
- включать ли в расчет не живущих (умерших) членов хозяйства;
- какой порядок учета принять для выбывших членов хозяйства.

По первой проблеме оправдано, по мнению автора, расчет пая осуществлять за срок 40 лет. Данный период соответствует активной деятельности работника. Особенность в сельскохозяйственном производстве состоит в том, что в качестве работников участвуют как молодежь, не достигшая совершеннолетия, так и пенсионеры. Нередко трудовой стаж составляет 50 и более лет. Поэтому конкретный срок включения для расчета пая должно определить собрание колхозников.

Расчет пая на уже не живущих (умерших) работников хозяйства на момент проведения санации производить нецелесообразно. Однако хозяйства, в которых имеются трудовые династии, часто принимают решения по включению их в расчеты.

Выбытие из состава коллективного хозяйства происходило по различным причинам. Наиболее частые: увольнение по собственному желанию, связанное с выездом, уходом в армию, поступлением на учебу и другие. Какие из причин выхода из состава хозяйства считать уважительными, определяет устав или собрание.

По исследуемым предприятиям уставом и последующим собранием были определены различные ограничения. Паи работников было определено рассчитывать с момента создания колхоза – 1949 года. Данный период характерен для многих колхозов Западной Беларуси в послевоенный период. Члены колхоза, выбывшие по уважительным причинам, включались в расчет пая. Членам колхоза, внесшим свое личное имущество в колхоз при его создании, расчет пая осуществлялся в ценах, действующих на дату расчета.

### **8.3. РАСЧЁТ ВКЛАДОВ В УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ КОЛХОЗА ПРИ ЕГО СОЗДАНИИ**

Создание колхозов в Республике Беларусь производилось на первоначальном этапе с внесением в коллективное хозяйство имущества. В качестве имущества выступали продуктивный и рабочий скот, сельхозинвентарь, другое имущество. При сохранении архивов и наличии подтверждающих документов законодательство предусматривает компенсацию этого имущества членам коллективного хозяйства.

В действующей ситуации наиболее приемлемым вариантом компенсации является возврат аналогичного имущества членам колхоза в натуральной форме или при невозможности – возврат в денежной форме в оценке на дату возврата.

Для расчета стоимости указанного имущества необходимо по первичной

документации восстановить факт внесения имущества и его оценку в денежном выражении на дату взноса.

Стоимость имущества оформляется в отдельную ведомость (Приложение 5).

После определения внесённого имущества в натуре, необходимо оценить его в современной стоимости. Решить этот вопрос можно двумя путями:

1. Произвести индексацию стоимости внесённого имущества.

2. Оценить стоимость внесённого имущества на основании цен, действующих на дату оценки.

Второй метод является наиболее предпочтительным и менее трудоёмким, так как отражает реальную стоимость внесённого имущества. В качестве имущества, которое имеет наиболее сопоставимую потребительскую стоимость за последние 50 лет, является крупный рогатый скот (далее – КРС). Внесенный сельхозинвентарь, в настоящее время потерял свою актуальность. В приложении 5 приведено имущество, внесенное в колхоз «Красная звезда» в 1949-1950 годах. Авторами при выполнении исследования и расчете индексов пересчета приняты в качестве базы сопоставления вола (КРС) (табл.8.1). Они составляли 47% стоимости внесенного имущества и являлись основной тягловой силой в хозяйстве. Каждое из внесенных животных оценивалось в рублях комиссией, исходя из его веса и состояния.

Таблица 8.1

**Расчет индекса пересчета стоимости имущественных вкладов, внесенных при вступлении в колхоз «Красная звезда» Кобринского района в 1949-1950 годах**

Наименование показателя	Ед. изм.	Сумма
1. Количество волов (КРС), внесенных в имущество колхоза при создании	Голов	56
2. Стоимость волов (КРС) в оценке 1950 года, внесенных в имущество колхоза при его создании.	Рублей	20335
3. Средний вес волов (КРС), принятый для расчета	Кг	490
4. Стоимость 1 кг живого веса КРС в оценке 1950 г., при среднем весе 1 вола 490 кг	Рублей	0,74107
5. Стоимость 1 кг живого веса при сдаче в оценке 2003 года	Рублей	700
6. Индекс соотношения 1 рубль 2003 год к 1 рублю 1950 года по КРС	Раз	944,578

После оценки имущественных вкладов колхозников при создании колхоза, их величина суммируются и на эту величину уменьшается сумма чистых активов, подлежащих распределению на индивидуальные паи согласно трудового

вклада.

#### 8.4. РАЗРАБОТКА СПРАВОЧНИКА ДОЛЖНОСТЕЙ И ПРИВЕДЕННЫХ ТАРИФНЫХ СТАВОК

Отражение трудового участия отражается в бухгалтерском учете в двух измерителях – денежном (оплата труда) и трудовом (трудодни, человеко-дни). Для расчета пая целесообразно использовать эти два критерия. Главной сложностью при учете оплаты работника является влияние инфляции и вызванное ей изменение денежного изменения заработной платы. Проводимые за последние годы деминации национальной денежной единицы еще более исказили категорию оплаты труда в динамике.

Для ликвидации данных искажений была разработана система приведенных тарифных ставок. Все профессии и должности на предприятии были распределены на восемь групп. Эти группы охватывали работников от полевода до председателя колхоза. Выборка соотношения заработных плат произведена по четырем годам в интервале с 1973 по 2000 год. В результате получены следующие данные.

Следующий этап при расчёте пая работника колхоза – выборка средних заработных плата по каждой группе профессий и должностей (табл.8.2) по четырём базовым годам из последних 30 лет–1973, 1985, 1995, 2000 годы.

Таблица 8.2

#### Средний заработок по профессиям и должностям работников (рублей)

№ группы	Профессии и должности работников	Годы			
		1973	1985	1995	2000
1	Полевод, сторож, молокосборник	74,14	74,14	68633	14532
2	Строитель, слесарь, станочник, плотник, электрик, мойщик, мельник, электрогазосварщик, лесник, инструментальщик	76,12	76,12	82360	15985
3	Животновод, конюх, пастух, уходчик, телятница, кролятница, скотник	100,93	100,93	109813	21798
4	Механизатор, водитель, прицепщик, моторист, наладчик, заправщик, кузнец, техник-механик	118,36	118,36	166092	24123
5	Кладовщик, весовщик, фуражир	85	100	66300	25100
6	Бригадир, заведующий фермы, заведующий ремонтным двором, инженер, бухгалтер, экономист, учётчик, нормировщик, кассир-счетовод, механик, лаборант, осеминатор, мастер-наладчик, заведующий складом, диспетчер, ветврач, инспектор по кадрам, агроном, зоотехник	130	140	139000	46670
7	Главный специалист	165	230	205000	66170
8	Председатель, заместитель председателя	180	286	256000	87467

Расчёт тарифных коэффициентов приведён в таблице 8.3.

Таблица 8.3

## Расчёт тарифных коэффициентов

Группа	Группы работающих	1973 год	1985 год	1995 год	2000 год	Сред- ние дан- ные
1	Полевод, сторож, молокосборщик	1,00	1,00	1,00	1,00	1,000
2	Строитель, слесарь, станочник, плотник, электрик, мойщик, мельник, электрогазосварщик, лесник, инструментальщик.	1,03	1,03	1,200	1,100	1,088
3	Животновод, конюх, пастух, уходчик, телятница, кролятница, скотник.	1,36	1,36	1,60	1,50	1,452
4	Механизатор, водитель, прицепщик, моторист, наладчик, заправщик, кузнец, техник-механик.	1,59	1,59	2,42	1,66	2,127
5	Кладовщик, весовщик, фуражир	1,15	1,35	0,97	1,72	1,269
6	Бригадир, зав. фермой, зав. Ремонтным двором, инженер, бухгалтер, экономист, учетчик, нормировщик, кассир, счетовод, механик, лаборант, осеминатор, мастер-наладчик, зав.складом, диспетчер, ветврач, агроном, зоотехник, инспектор по кадрам.	1,75	1,89	2,03	3,21	2,155
7	Главные специалисты	2,22	3,10	2,99	4,55	3,111
8	Председатель колхоза, заместитель председателя.	2,43	3,86	3,73	6,02	3,810

После проведения математической обработки информации, был разработан справочник должностей и приведенных тарифных коэффициентов. Он является достаточно компактным и может быть использован на интервале последних пятидесяти лет, поскольку характер работы в сельском хозяйстве существенно не изменился. С другой стороны, разрыв между уровнем оплаты руководителя и работником первого разряда – 3,81 раза – соответствует действующим пропорциям в рамках ЕТС РБ и мировой практики.

Данный справочник может быть уточнен по предприятию с учетом специфики производства. Как показала практика, количество групп профессий свыше восьми является технически неоправданным.

### 8.5. РАСЧЕТ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ДОЛИ РАБОТНИКА

Компьютерная программа рассчитывает приведенную оплату работнику за

каждый год. В качестве заработной платы при этом выступает приведенный тарифный коэффициент, который зависит от должности работника. Итог по каждому работнику суммируется. В сводную расчетную таблицу заносятся итоговые данные по каждому работнику по следующим данным:

- номер по порядку, он же является номером сертификата;
- фамилия, имя и отчество работника (полностью);
- год рождения;
- приведенная заработная плата по каждой профессиональной группе за весь период работы в организации;
- общая приведенная заработная плата за весь период работы в организации на всех должностях;
- доля работника в процентах с точностью не менее пяти знаков после запятой.

За основу для расчёта пая по трудовому участию берутся отработанные каждым членом колхоза человеко-дни (до 1966 года трудодни). Данные для расчётов берутся из бухгалтерских архивов предприятия. Архив обычно построен в виде таблицы, заголовком которой является фамилия члена колхоза. Таблица содержит четыре графы:

- год;
- количество отработанных человеко-дней или трудодней;
- сумма заработной платы;
- профессия или занимаемая должность.

Выборка производится в пределах временного интервала, установленного общим собранием колхоза. Выборка производится по двум критериям: первый – количество отработанных за год трудодней (человеко-дней, рабочих дней, смен); второй – должность работника.

Для сельского хозяйства характерно, что один работник может выполнять несколько видов работ. Также в течение года работник может перейти на другую должность, которая находится в другой группе справочника должностей и приведённых тарифных ставок. На основании этого было разработано 9-ти табличная система для каждой группы должностей и приведённых тарифных ставок (восемь групп и итоговая таблица) (табл. 8.4).

Каждая таблица содержит полный перечень членов колхоза и погодичное разбиение интервала выборки. Такое построение таблиц позволяет избежать наложения трудового стажа по различным профессиям и должностям в случае их изменения в течении одного года и объективно отражает данные.

Также в таблицу вводится графа «Год рождения», данная графа позволяет уменьшить вероятность ошибки, так как для сельской местности одного территориального региона характерно наличие однофамильцев (родственников). В некоторых случаях совпадает не только фамилия, но и имя, и отчество. Данная графа позволяет значительно уменьшить вероятность ошибки и трудоёмкость по вводу данных.

Таблица 8.4

**Количество отработанных дней работниками колхоза «Красная звезда» Кобринского района за период с 1949 по 2000 год**

1	Разряд полевод								
№ п.п.	Фамилия Имя Отчество	Год рожд.	Итого дней	1950	1951	1952	1953	1954	1955
	Итого:			779980	0	2740	7181	11644	16493
А	Б	С	2	4	5	6	7	8	9
1	Балка Степан Петрович	1930	5489					355	137
2	Балка Иван Петрович	1933	4871		99	115			
3	Балка Мария Павловна	1939	2862						139
4	Балка Мария Григорьевна	1940	2619						
5	Бойко Нина Никандровна	1935	3602			11			24
6	Власюк Анна Яковлевна	1928	2975		60	72	122	57	
7	Вавдеюк Ольга Ивановна	1933	2301					565	290
8	Власюк Мария Мироновна	1937	1300					2	54

По каждому работнику подводится итог в каждой профессиональной группе. В дальнейшем эти итоговые данные найдут своё отражение в сводной таблице, которая послужит для разработки сертификата каждого работника (приложение 6).

Данные таблицы были оформлены на машинном носителе с помощью электронных таблиц MS Excel. Выборка данных является трудоемкой работой, предполагающей хорошее состояние архивных данных. При длительном временном интервале выборки численность работников превышает среднесписочную численность на дату начала санации в 3-4 раза.

## 8.6. АЛГОРИТМ РАСЧЁТА ДОЛИ РАБОТНИКА

Компьютерная программа рассчитывает приведенную оплату работнику за каждый год. В качестве заработной платы при этом выступает приведенный тарифный коэффициент, который зависит от должности работника. Итог по каждому работнику суммируется. В сводную расчетную таблицу заносятся итоговые данные по каждому работнику по следующим данным:

- номер по порядку, он же является номером сертификата;
- фамилия, имя и отчество работника (полностью);
- год рождения;
- приведенная заработная плата по каждой профессиональной группе за весь период работы в организации;
- общая приведенная заработная плата за весь период работы в организации на всех должностях;
- доля работника в процентах с точностью не менее пяти знаков;

- подпись работника, проверившего правильность разности по годам отработанных дней и должностей работы.

Приведённая заработная плата по каждой профессиональной группе рассчитывается по следующей формуле (8.1):

$$P_i = T_i \times K_i (i= 1 \dots 8), \quad (8.1)$$

где  $P_i$  – приведённая заработная плата по  $i$ -ой профессиональной группе, условные рубли;  $T_i$  – отработанные человеко-дни (трудодни) по каждой профессиональной группе, дни;  $K_i$  – приведённый тарифный коэффициент для  $i$ -ой профессиональной группы.

На основании полученных данных по каждой профессиональной группе для всех членов колхоза рассчитывается итог.

Расчёт доли для каждого члена колхоза производится на основании формулы (8.2):

$$D = \frac{\sum_{i=1}^8 P_i}{N} \times 100\% \quad (8.2)$$

где  $D$  – доля члена колхоза, %;  $N$  – общая сумма приведённой заработной платы всех членов колхоза за весь период выборки, условных рублей.

Последняя графа предназначена для согласования полученных данных по отработке с каждым членом колхоза. В случае несогласия и возможности это подтвердить документально, вносятся изменения в базовые таблицы. Это особенно важно при неудовлетворительном состоянии бухгалтерских архивов.

## 8.7. СЕРТИФИКАТ (КАРТОЧКА) ПАЯ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ И ПРИ ВЫДЕЛЕНИИ ДОЛИ

Завершающим этапом расчета является расчет карточки (сертификата) члена коллективного хозяйства. Данный документ содержит полную информацию по трудовому вкладу работника за все годы его деятельности в организации. Кроме указанной выше информации, в нем имеется адрес работника.

Основная информация по паяу работника отражается в верхней части карточки. В ней отражена доля работника в процентах по состоянию на начало года, в котором принято решение суда о проведении банкротства (санации). Данная величина после уточнения и согласования с работником (под роспись), является неизменной. Рассчитывать долю работника в процентах целесообразно по состоянию на начало года, так как в данный период наименьшая величина незавершенного производства в сельском хозяйстве.

Во второй строке отражается сумма чистых ликвидационных активов предприятия-должника в тысячах рублей. При проведении санации данная сумма изменяется в зависимости от периода (этапа) санации. Целесообразно дан-

ную сумму при санации рассчитывать не реже одного раза в квартал. Этот период соответствует периодизации отчетов управляющего перед судом. Изменение величины чистых активов приводит к изменению и суммы пая, отраженного в нижней строке. Динамическое (изменяемое) значение пая работника позволяет наглядно оценивать состояние saniруемой организации.

При снижении величины пая ситуация ухудшается, а при приближении суммы пая к нулю (или принятии отрицательного значения) организация становится банкротом.

Для управляющего и суда снижение чистых активов ниже уровня, предусмотренного в проекте санации, является сигналом того, что в ближайшее время процедуру санации придется прекращать.

Данный документ содержит полную информацию по трудовому вкладу работника за все годы его деятельности в организации.

## **8.8. САНАЦИЯ И ДОСУДЕБНОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДОЛЖНИКА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

В российском и белорусском законодательстве конкурсный период по оздоровлению должника имеет определенные отличия. Внешнее управление вводится судом на срок до 18 месяцев. Целью данного периода является восстановление платежеспособности должника. Механизм реализации цели – введение внешнего управления и проведение судебной санации организации должника.

Определение санации в Законе о несостоятельности (банкротстве) Республики Беларусь как процедуры конкурсного производства содержит основные составляющие финансового оздоровления предприятия- должника. Санация предусматривает:

- переход права собственности;
- изменение договорных и иных обязательств;
- реорганизацию и реструктуризацию;
- оказание финансовой поддержки должнику.

Целью санации организации должника является восстановление устойчивой платежеспособности и урегулирование взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

Временный управляющий, осуществляющий подготовку материалов к судебному заседанию по признанию предприятия-должника банкротом, должен обосновать и предложить вариант проведения процедуры банкротства: санацию должника или ликвидацию должника.

Санация, как процедура банкротства, не допускает повторения. После ее завершения организация или восстанавливает платежеспособность или ликвидируется. Ошибочное или необоснованное проведение санации приведет к значительным финансовым потерям инвесторов, поверившим в возможность оздоровления предприятия- должника. Особенность этих инвесторов состоит в том, что они не входят в реестр кредиторов на дату рассмотрения дела о бан-

кротстве, они могут претендовать на возврат своих средств после удовлетворения претензий конкурсных кредиторов. Кроме этого будет потеряно время.

Предлагаемые досанационные мероприятия, проводимые в период наблюдения (защитный период), являются целесообразными для обеспечения обоснованности судебного решения. На рисунке 8.1 представлена схема досанационных мероприятий.



Рис. 8.1. Схема досанационных мероприятий

На данном этапе производится оценка **показателя условно-чистых активов**. Эта категория введена автором в связи с тем, что в результате судебного решения о проведении санации возврат определенной части кредиторской задолженности будет отложен до 18 месяцев. Фактически у организации появляется источник долгосрочных средств, находящихся в обороте. Эти активы будут участвовать в обороте капитала организации должника в качестве долго-

срочных заемных финансовых средств до даты возврата, определенной проектом санации.

Фактически, условно—чистые активы – это собственные средства и сумма отложенных к возвращению заемных средств в форме товарного кредита, предоставляемого кредиторами предприятию-должнику и, находящегося на момент расчета, в форме незавершенного производства, нерализованной продукции или запасов, а в ряде случаев и в форме внеоборотных активов.

Анализ показателей предприятий, находящихся в стадии банкротства, показывает, что основная часть просроченной кредиторской задолженности в процессе досудебной деятельности предприятия, превратилась в убытки и в активной части баланса не отражается.

На втором этапе досанационных мер выполняются расчетные мероприятия. Главными из них являются расчеты по выплатам кредиторам 1 и 2 очереди и расчеты судебных расходов и затрат по работе ликвидационной комиссии.

Отдельным расчетом производится определение условно-чистых активов в натурально-имущественной форме. Фактически, данные активы должны быть определены, оценены и находиться под контролем конкурсных кредиторов. Они являются своеобразным залоговым имуществом для покрытия кредиторской задолженности, определенной судом при утверждении проекта санации.

Исключительно важными действиями управляющего являются судебно-организационные мероприятия. Определение признаков возможности проведения санации основывается на результатах изучения предприятия- должника как хозяйствующей.

Определение возможного внешнего финансирования процедур санации позволяет разрабатывать проект санации на основе других исходных данных: приобретения новых технологий, обновления парка техники, создания новых производств.

Рассмотрение технологических особенностей производства дает возможность оценить вариант выделения из состава предприятия-должника отдельных предприятий (на базе действующих цехов, ферм, структур). Выделение таких структур предполагает разделение обязательств по возврату кредиторской задолженности.

На этом же этапе готовятся предложения по кандидатурам разработчиков проекта санации и кандидатуре управляющего.

После принятия судом решения о проведении санации и назначения управляющего он обязан организовать разработку проекта санации и согласование его с комитетом кредиторов. Схема разработки проекта санации представлена на рисунке 8.2.

Разработка проекта санации рассматривается на примере коллективного хозяйства, у которого на балансе достаточно имущества для погашения всех требований кредиторов и определённая часть этого имущества будет распределяться в соответствии с долями участников. При этом учитывается градообразующий характер должника. Разработка проекта санации осуществлялась с особенностями сельскохозяйственного предприятия.

На первом этапе в рамках организации проводятся соответствующие организационно-юридические мероприятия. Они включают проведение собрания трудового коллектива и определение на нем организационной формы будущего предприятия.

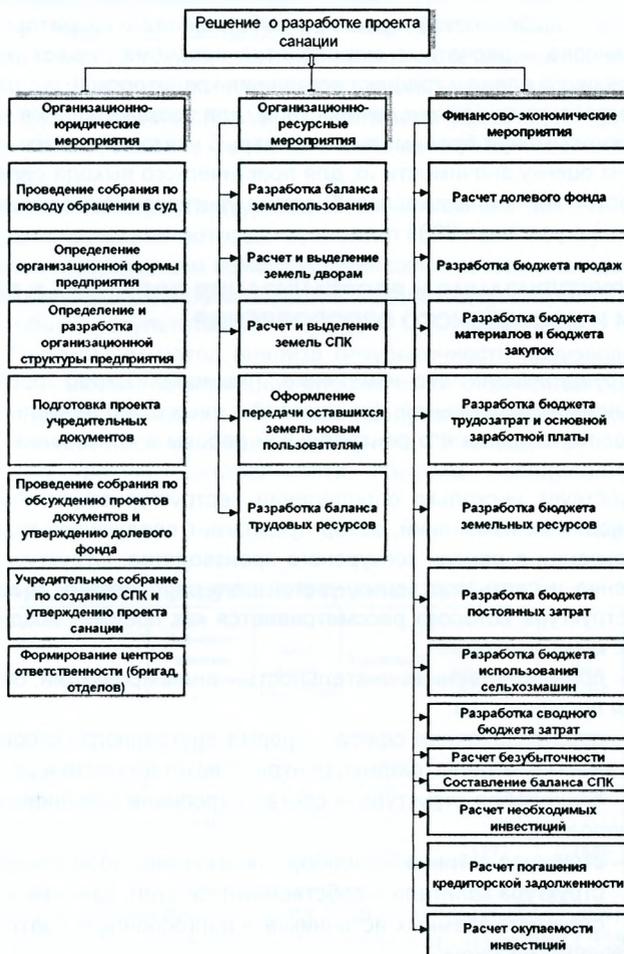


Рис. 8.2 Схема разработки проекта санации организации в сельскохозяйственном предприятии

Вторым этапом разработки проекта санации является расчет ресурсных показателей. По организациям сельскохозяйственного профиля такие расчеты являются определяющими, поскольку два главнейших фактора производства –

земля и рабочая сила – остаются неизменными и требуют тщательного расчета и рационального использования. Земля и жители, проживающие на территории предприятия-должника, должны после реализации проекта санации быть хозяевами и быть трудоустроенными.

Выбор конкретной организационной формы для санлируемого предприятия зависит от его особенностей и решения собственника и кредиторов.

Финансово – расчетные мероприятия предусматривают расчеты бюджетов, финансового плана и графика погашения кредиторской задолженности.

В соответствии с законодательством, для восстановления платежеспособности должника может приниматься ряд мер. С учетом практики дел по санации, рассмотрим оценку значимости их для практического выхода организации должника из состояния неплатежеспособности и урегулирования взаимоотношений с кредиторами в условиях 2001 года.

### **8.9. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И РЕОРГАНИЗАЦИЯ ДОЛЖНИКА В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ И ДОСУДЕБНОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ**

Реструктуризация это—изменение (рационализация) производственной, организационной, социальной, финансовой и иных сфер деятельности должника в целях восстановления его рентабельной работы и повышения конкурентоспособности.

Существует несколько определений реструктуризации. Анализируя сущность проводимых изменений, автор предлагает следующую трактовку понятия реструктуризации в рамках конкурсного производства. Структура – это взаиморасположение и связь составных частей чего-либо целого. В качестве целого объекта, структура которого рассматривается как предмет воздействий, может выступать:

- производственная деятельность – виды продукции, объемы выпуска, технология производства;
- организационная сфера – форма внутреннего устройства организации (цеха, участки, отделы, фермы, центры ответственности и др.);
- социальная структура – состав персонала (квалификационный, возрастной, половой);
- структура активов – внеоборотные активы, оборотные активы;
- структура капитала – собственный капитал, заемный капитал;
- структура заемных источников – долгосрочные, краткосрочные средства, устойчивые пассивы;
- структура заемных источников по срочности возврата – срок возврата которой не наступил, просроченная, формирующая конкурсных кредиторов;
- структура потребляемых ресурсов – виды природных, энергетических, трудовых ресурсов;
- структура рынков;
- структура затрат—материальные затраты, оплата труда, налоги, амортизация;

- другие объекты.

Данный ряд при необходимости можно значительно расширить. Однако если не отвлекаться на незначительные факторы, а ограничиться перечисленными, то можно сформулировать следующее определение реструктуризации при банкротстве предприятия-должника:

**Реструктуризация при банкротстве** – это комплекс мер в рамках курсного производства, по преобразованию в производственной, организационной, социальной, финансовой и иных сферах деятельности должника тех элементов их структуры, которые приводят к неплатежеспособности организации, вымыванию капитала и снижают рентабельность организации должника в долгосрочном периоде.

При такой трактовке реструктуризации мы можем определить приемы и конкретные задачи, решение которых возможно приемами реструктуризации. Главным приемом, позволяющим выявить финансовые потери в каждой из сфер деятельности организации, выступает анализ воздействия конкретного элемента структуры на общие результаты.

**Пример.** Рассмотрим метод анализа безубыточности производства продукции перерабатывающей организации, специализирующегося на производстве молочной продукции. Выборка из 70 видов продукции по классической схеме анализа безубыточности основана на данных учета. Произведя группировку видов продукции по уровню рентабельности, получим следующие данные (табл.8.5).

Таблица 8.5

**Распределение продукции по группам прибыльности**

Группы прибыльности	Значение кромки безопасности, %	К-во видов продукции	Удельный вес, %	Финансовый результат, тыс. руб	Полная себест. тыс. руб	Уровень рентаб-ти, %
Убыточная продукция	отрицат.	20	29	-7975	83495	-9,55
Высокий риск убыточности	<=30	13	19	495	14798	3,35
Стандартный риск убыточности	30-50	12	17	3440	25000	13,76
Высокоприбыльная продукция	>=50	25	36	29031	129353	22,44
<b>ИТОГО</b>		<b>70</b>	<b>100</b>	<b>24991</b>	<b>252646</b>	<b>9,89</b>

Из данной таблицы мы видим, что из 70 видов продукции (100%) 20 видов является убыточными, 13 видов имеют рентабельность не выше 3,35%. Исключение данной продукции из структуры выпуска позволит снизить убытки на  $(-7975+495) = 7490$  тыс. рублей. Изменение структуры выпускаемой продукции (проведение реструктуризации по видам продукции) в рамках проекта санации может снизить затраты в месяц за счет данного фактора. В действительности снижение затрат произойдет в меньшей мере, так как линейно уменьшатся только переменные затраты. Постоянные затраты останутся практически без изменений.

Фактически, реструктуризация – это структурная, организационная, управленческая и финансовая адаптация организации к изменяющимся условиям. Все процедуры реструктуризации могут быть систематизированы различными способами, но в целом они разделяются на две четкие группы: текущее (краткосрочное) реструктурирование и стратегическое (долгосрочное) реструктурирование.

Текущее реструктурирование направлено на стабилизацию организации (компании) для обеспечения ее выживаемости в краткосрочной перспективе.

Такие преобразования организации предусматривают быстрые и эффективные меры. К ним можно отнести:

- реализацию излишних активов, имеющих высокую ликвидность, в первую очередь, ценных бумаг;
- прекращение производства убыточной продукции;
- сокращение излишней численности работающих;
- передача или реализация убыточных производств и объектов социально-культурной сферы;
- освоение новых видов продукции и услуг, не требующих больших капиталовложений;
- поиск и привлечение заинтересованного инвестора.

Текущую (краткосрочную) реструктуризацию необходимо проводить до приватизации государственных предприятий, так как она не связана с капитальными инвестициями.

Текущую реструктуризацию можно рассматривать как средство для придания привлекательности тому или иному объекту санации перед продажей его потенциальному инвестору. Инициативному текущему реструктурированию могут подвергаться организации – банкроты, которые нецелесообразно ликвидировать.

При проведении преобразований выделяют категорию пассивного и активного реструктурирования. Первая подразумевает отсутствие прямого участия собственника в принятии стратегических решений о структуре производства, рынках и инвестициях. Такая ситуация часто наблюдается в Республике Беларусь, когда убыточная организация с государственной формой собственности, преобразовывается по решению собственника в акционерное общество, а дальнейшие преобразования отдаются на откуп администрации организации. В такой же ситуации оказались и колхозы. Активная реструктуризация предусматривает непосредственное участие собственника и наиболее эффективна в организациях, у которых высокая доля в уставном капитале заинтересованных собственников.

Стратегическое реструктурирование проводится при санации организации должника, когда инициатором обращения в суд является сама организация. При этом реструктуризация является «активной» – собственник напрямую участвует в принятии долгосрочных деловых решений, касающихся всех сфер деятельности организации. В случае обезличенных в части собственности предприятий (колхозы, совхозы, государственные организации) вначале проводится акциони-

рование с последующей капитализацией имущества у ограниченного числа собственников. Изменение деловой стратегии должно быть всеобъемлющим и практически все направления таких изменений являются важными. Для стратегического (долгосрочного) реструктурирования требуются средства не только под текущие оборотные средства, но и для капитальных инвестиций. Более того, требуется опыт, управленческие и технические навыки для проведения реальных изменений. Они включают в себя наведение порядка в менеджменте, организационных структурах организации и её подразделений, сокращение избыточной рабочей силы, финансовую реабилитацию компании перед аудиторией, решение проблем взаимных долгов между организациями, изменение и развитие маркетинговой стратегии и т.д.

По мнению автора, судебная санация предприятий банкротов в Российской Федерации и Республике Беларусь должна включать как текущую, так и стратегическую реструктуризацию. Причем, если первая в комплексе с другими мерами должна обеспечить восстановление платежеспособности и погашение кредиторской задолженности, то вторая – выход организации из состояния кризиса.

Приведем основные техники реструктуризации, которые могут быть применены при проведении санации организации должника (табл.8.6).

Таблица 8.6

**Техники реструктурирования при санации сельскохозяйственного предприятия**

№№ п.п.	Техники реструктурирования	Объект воздействия	Ожидаемый результат для должника	Общественный результат
1	2	3	4	5
1	Продажа внеоборотных активов, которые недоиспользуются и не понадобятся в будущем	Активы	Денежные средства	
2	Изменение видов продукции и объемов производства	Процесс производства	Снижение затрат	
3	Изменение технологии производства продукции	Процесс производства	Повышение прибыли	Сокращение работающих
4	Формирование центров ответственности	Процесс производства	Повышение прибыли	Сокращение работающих
5	Аттестация кадров	Кадры	Снижение затрат	Сокращение работающих
6	Реализация оборотных активов (готовой продукции, неликвидов, др.)	Активы	Денежные средства	

7	Взыскание просроченной дебиторской задолженности	Активы	Денежные средства	Банкротство других предприятий
8	Анализ структуры затрат на предмет выявления деталей, узлов по критерию «сделать самому или купить»	Затраты	Снижение затрат	Сокращение или прием работающих
9	Продажа собственных внеоборотных активов и замена их на арендованные (в т.ч. лизинговые)	Активы	Денежные средства, снижение налогов.	
10	Выделение в рамках юридического лица центров прибылей под конкретные виды продукции	Внутренняя структура, активы, персонал	Увеличение прибыли	Сокращение работающих
11	Реорганизация с выделением самостоятельных юридических лиц	Внутренняя структура, активы, персонал, капитал.	Снижение прибыли, снижение долгов.	Прием или сокращение работников
12.	Сдача в аренду излишних активов (площадей, машин)	Активы	Повышение прибыли	
13	Конвертация кредиторской задолженности в акционерный капитал	Капитал	Улучшение финансовых показателей	
14	Конвертация долга в долг у нового кредитора	Кредиторская задолженность	Отсрочка погашения кредитор. задолжен.	
15	Получение авансов под будущую продукцию	Кредиторская задолженность	Получение оборотных средств	
16	Продажа структурного подразделения	Активы, персонал	Денежные средства	Сокращение работающих
17	Создание участков по глубокой переработке полуфабрикатов, реализация не сырья, а готовой продукции	Процесс производства	Денежные средства	Увеличение рабочих мест
18	Организация розничной и фирменной торговли	Процесс реализации	Денежные средства	Увеличение рабочих мест
19	Организация производства новых видов продукции на имеющихся площадях	Процесс производства	Денежные средства	Увеличение рабочих мест
20	Передача неиспользуемых земельных ресурсов новым пользователям	Ресурсы	Снижение затрат	

21	Передача части поголовья КРС дворам (в колхозе)	Активы	Снижение затрат	Создание рабочих мест
22	Снижение начисляемой амортизации	Затраты	Увеличение прибыли	
23	Перевод работников в сезонных производствах на суммированный учет рабочего времени	Затраты	Увеличение прибыли	

**ВЫВОДЫ.**

1. Реорганизация сельскохозяйственных предприятий в Республике Беларусь необходима в целях сохранения отрасли и жителей сельской местности.
2. Преобразование колхозов и совхозов в соответствии с ГК РБ в сельскохозяйственные кооперативы и акционерные общества предполагает расчет индивидуальной доли (пая) каждого работника с учетом первоначально внесенного вклада при создании колхоза и накопленной прибыли.
3. Основу расчета индивидуального вклада должны составлять архивные данные предприятия.
4. Санация и досудебное оздоровление должны способствовать переходу села на частную форму собственности.

## ЛИТЕРАТУРА К РАЗДЕЛУ 2

1. Акофф Рассел Л. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
2. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учебное пособие / Э.И.Крылов, В.М.Власова, М.Г.Егорова и др. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
3. Антикризисное управление предприятием / В.П. Ельсуков, В.С. Каменков, Б.И. Конанов, А.И. Мироническо. – Мн.: Аверсэв, 2003. – 574 с.
4. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М.Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 432 с.
5. Батрин Ю.Д. Бюджетное планирование деятельности промышленных предприятий. – М.: Высшая школа, 2001. – С.40 - 43.
6. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. / М.: Интерэксперт, ИНФРА–М, 1995. – 527 с.
7. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Учебник / Пер. с англ.: Под ред. Л.П.Белых. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
8. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. – Киев: Ника-Центр, 1999. – Т. 1. - 592 с.; Т. 2. - 512 с.
9. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
10. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. – СПб.: Питер, 2003. – 368 с.
11. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений / Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1996. – 425 с.
12. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 2001. – 832 с.
13. Воронцовский А. В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования: Учебное пособие. - СПб. : Издательство Санкт-Петербургского университета, 1998. – 526 с.
14. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / Авторский коллектив: В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин и др. – М.: Дело, 2000.
15. Головач Э.П., Рубахов А.И. Управление устойчивостью и рисками в производственных системах. – Брест: Издательство БГТУ, 2001. – 275 с.
16. Голубев С.Г., Шпак И.И., Галочкин В.В. Инвестиции. – Мн.: Алгоритм, 2000. – 241 с.
17. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков: Схемы финансовых операций. Бюджетирование и контроль. Финансовая автоматизация. – М.: Анкил, 2000. – 222 с.
18. Гражданский кодекс Республики Беларусь.

19. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для вузов / Пер с англ.: Под ред. Н. Д. Эриашвили; Предисловие проф. П. С. Безруких. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
20. Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 11.08.2000 г.
21. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: Статистический сборник. – Мн.: 2004. – 190 с.
22. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 08.06.01 № 37-3.
23. Кивачук В.С. Оздоровление предприятия: экономический анализ. – М.: Издательство деловой и учебной литературы; Мн.: Амалфея, 2002. – 384 с.
24. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: ФиС, 2001. – 560 с.
25. Ковалев Л. А. Управление посредством бизнес-плана и бюджетов // Бухгалтерский учет и налоговое законодательство. – 1999. - № 3-4. – с. 38.
26. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ДИС, 1997. – 224 с.
27. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции: Учебник для вузов / Пер. с нем.; Под общ ред. В.В. Ковалева, З.А. Сабова и др. – СПб.: Питер, 2000. – 400 с.
28. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
29. Лебедев П.В. Контроллинг: теория, методика, практика. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2001. – 152 с.
30. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие. – М.: БЕК, 1996. – 293 с.
31. М.П. Бок. Воспоминания о моем отце П.А. Столыпине. – М., А.Н.Сытин и К', 1992.
32. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII – XX вв). – Мн.: Ураджай, 1996. – 539 с.
33. О совершенствовании организации нормирования затрат на производство и реализацию товаров (продукции, работ, услуг): Постановление Совета Министров РБ от 31 мая 1999 г., № 806 / Национальный реестр правовых актов РБ. – 1999. № 46. – 23 с.
34. Пискунов Н.С. Дифференциальное и интегральное исчисления для вузов. – М.: Наука, 1968. – Т. 1. – 552 с.
35. Правила по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности от 27.04.2000.
36. Принципы бухгалтерского учета / Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Кондуэлл; Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993.
37. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М., 1996. – 192 с.
38. Сно К.К. Управленческая экономика / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.

39. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
40. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-марте 2004г. // Бюллетень Министерства статистики и анализа РБ. – 2004. – № 3. – 36 с.
41. Степнов М.Н. Статистические методы обработки результатов механических испытаний: Справочник. – М.: Машиностроение, 1985. – 232 с.
42. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: российская практика. - М.: Перспектива, 1995. – 520 с.
43. Указ Президента Республики Беларусь № 508 от 12.11.03. «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства)»
44. Управленческий учет / Под ред. В. Палия и Р. Вандер Вила. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 480 с.
45. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисловием А.А.Турчака и др. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.
46. Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 192 с.
47. Хил Лафуенте А.М. Финансовый анализ в условиях неопределенности / Пер.с исп.; Под ред. Е.И. Велесько, В.В. Краснопрошина, Н.А. Лепешинского. – Мн.: Тэхналогія, 1998. – 150 с.
48. Чернявский А.Д. антикризисное управление: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
49. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. – М.: Дело, 1998. – 255 с.
50. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
51. Шим Д., Сигел Д. Основы коммерческого бюджетирования: Полное пошаговое руководство для нефинансовых менеджеров / Пер. с англ. – СПб.: Пергамент: Бизнес-Микро, 2001. – 474 с.
52. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Ф.К. Беа, Э.Дитхла, М. Швайтцера. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 928 с.
53. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
54. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры. – М.: Финансы и статистика, 1996.

# РАЗДЕЛ 3 БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ САНАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

**Глава 9.** Особенности бухгалтерского учёта и калькулирования в условиях кризиса (санации)

**Глава 10.** Бухгалтерский механизм составления нулевых балансовых отчётов при проведении санации

**Глава 11.** Бухгалтерский учёт ликвидационных процедур и методика составления ликвидационного баланса

**Литература к разделу 3**

## **ГЛАВА 9 ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (САНАЦИИ)**

- 9.1.** Влияние экономического кризиса на методологию бухгалтерского учёта
- 9.2.** Инструменты управления затратами организации при судебной санации
- 9.3.** Особенности бухгалтерского учета расчетов с кредиторами в процессе санации предприятия
- 9.4.** Методики калькулирования себестоимости на промышленном предприятии в период проведения санации
- 9.5.** Особенности применения учётной политики в санационный период
- 9.6.** Особенности бухгалтерского учёта совместной деятельности

## 9.1. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА МЕТОДОЛОГИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Продолжительный и затянувшийся экономический кризис в Республике Беларусь, как и в странах СНГ, неминуемо затрагивает и методологические основы бухгалтерского учета и отчетности, которые необходимо адаптировать к решению разнообразных хозяйственных задач, стоящих перед субъектом хозяйствования в столь сложных условиях.

В кризисных условиях (условиях санации) для спасения предприятия необходимо использовать все имеющиеся способы и инструменты, в том числе и рассматриваемые в рамках действующего законодательства по ведению бухгалтерского учета.

**Бухгалтерский учет** – это система непрерывного и сплошного документального отражения информации о состоянии и движении имущества и обязательств организации методом ее двойной записи в денежном выражении на счетах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Республики Беларусь [10, ст. 2].

Для того, чтобы выявить, как методология бухгалтерского учета изменяется под влиянием экономического кризиса, необходимо определить, что понимается под этой категорией.

В Энциклопедическом словаре В. Г. Золотогорова дается следующее определение:

**методология** – учение о принципах, структуре, логической организации, формах и способах, методах и средствах научно-познавательной деятельности. В науке методология отражает последовательность решения поставленной задачи, характеризует составляющие исследования – постановку проблемы, объект, задачи и методы исследования, проверку полученных результатов и др. [13, стр. 279].

В связи с этим под **методологией бухгалтерского учета** понимается система общих принципов, положений, способов и методов, задач и предметов, составляющих его основу и используемых для решения поставленной задачи.

**Принципы бухгалтерского учета** – это основные положения, правила организации бухгалтерского учета. Они не могут зависеть от изменяющихся условий функционирования экономики и должны быть приемлемыми и в условиях кризиса. Группировка принципов национального [7, стр. 9–10] и международного [13, стр. 419] бухгалтерского учета представлена в таблице 9.1.

В условиях экономического кризиса (на стадии санации) допускается не придерживаться только одного принципа – принципа постоянства. Это вызвано тем, что в данный период законодательство Республики Беларусь обязывает предприятия применять все разрешенные способы и методы для выхода из кризиса.

Если принципы бухгалтерского учета являются неизменными, то о методах и способах его ведения так сказать нельзя. Очевидно, что различные условия хозяйствования требуют применения разных методов и способов ведения

бухгалтерского учета.

Таблица 9.1

## Группировка принципов бухгалтерского учета

Принципы бухгалтерского учета		Характеристика принципов бухгалтерского учета
национального	международного	
Двойственность	Двухсторонность	Хозяйственные операции получают двойственное отражение в бухгалтерском учете. Совокупность учетной информации о предприятии рассматривается в двух аспектах: по составу средств и источникам их формирования.
Денежное измерение	Денежное измерение	В бухгалтерском учете отражаются только те хозяйственные операции, которые поддаются денежной оценке.
Достоверность		Информация должна достоверно отражаться в учете.
Полнота		В бухгалтерском учете отражаются все факты хозяйственной деятельности.
	Автономность	Счета бухгалтерского учета автономны от счетов его владельцев и работников независимо от форм собственности или организационно-правовой формы предприятия.
	Непрерывность	Предприятие будет функционировать неопределенное время, если только отсутствуют факторы, подтверждающие обратное.
Сопоставимость		Обеспечение сопоставимости учетной информации с плановыми показателями и данными прошлых лет.
Постоянство		Для сопоставления данных нельзя в течение одного периода пользоваться разными формами и методами бухгалтерского учета.
Себестоимость	Себестоимость	Учет оперирует с себестоимостью средств (или ценой их приобретения), а не с рыночной стоимостью данного периода.
	Консерватизм	Увеличение суммы капитала может быть только тогда, когда это событие становится вполне возможным.
Консерватизм		Из имеющихся нескольких вариантов оценки средств в бухгалтерском учете выбирается вариант, обеспечивающий наименьшую оценку активов.
	Материальность	Необходимо пренебрегать незначительными событиями и принимать во внимание только значительные, т.е. учет должен оперировать с существенными факторами
Реализация	Реализация	Доходы отражаются в учете в том порядке, когда они получены, а затраты и убытки – когда они понесены
Соответствие	Соответствие	Доходы отчетного периода должны быть соотношены с расходами того же периода.

**Метод бухгалтерского учета** [3, стр. 215] – способ познания и отражения предмета бухгалтерского учета. Метод бухгалтерского учета является совокупностью приемов и способов бухгалтерского учета.

**Способ ведения бухгалтерского учета** [3, стр. 442] – это методы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, приемы организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы учетных регистров, обработки информации и иные соответствующие способы, методы и приемы.

Принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности – называется *учетной политикой* [28, гл. 1, ст. 2].

При формировании учетной политики предприятия по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством, и нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется самостоятельная разработка субъектом хозяйствования соответствующего способа, предусмотренного законодательством [28, гл. 2, ст. 12].

Недостатком методической базы бухгалтерского учета в Республике Беларусь является ее неадаптированность к применению в кризисных условиях. Нестандартные (кризисные) условия требуют разработки особых способов ведения бухгалтерского учета, позволяющих сгладить негативное влияние кризиса. Перечень специальных законодательно допустимых способов и методов бухгалтерского учета, применение которых позволило бы вывести предприятие из кризиса, отсутствует.

Влияние кризиса на методику ведения бухгалтерского учета проявляется в следующем:

1. В условиях экономического кризиса предприятие часто преследует конкретные цели, от которых зависит выбор оптимальных способов и методов бухгалтерского учета:

- снижение убытка в отчетном периоде;
- расчет по долгам предприятия;
- увеличение прибыли после окончания периода оздоровления;
- удовлетворение требований кредиторов;
- сохранение активов должника;
- приведение балансовой стоимости активов предприятия к рыночной; и другие.

2. В условиях кризиса (санации) в соответствии с законодательством Республики Беларусь предприятие имеет право применять особые способы и методы ведения бухгалтерского учета, что требует изменения учетной политики и методологии бухгалтерского учета.

3. В период экономического кризиса усугубляется и особенно ярко проявляется несовершенство нормативно-законодательной базы в области бухгалтерского учета, действующей в государстве.

**Предмет бухгалтерского учета** [3, стр. 343] – объекты хозяйственной деятельности организации, в том числе: хозяйственные средства, источники их образования, затраты труда и его оплата, расчетно-кредитные отношения, хозяйственные операции, процессы и вызванный ими кругооборот хозяйственных средств.

Получение достоверных показателей о предмете бухгалтерского учета обеспечивает метод бухгалтерского учета. Эти показатели делятся на две группы, характеризующие:

1. Объем, состав, размещение и использование средств предприятия.
2. Источники формирования средств и их целевое назначение.

Между этими группами показателей существует тесная постоянная связь, так как они отражают одни и те же средства предприятия.

Влияние экономического кризиса на предмет бухгалтерского учета находит отражение, прежде всего, в бухгалтерской (финансовой) отчетности и проявляется в следующем: (рис. 9.1)

1. Возникают противоречия в определении различных экономических категорий.

2. Искажаются данные о величине затрат, которые, как правило, занижаются, что приводит к завышению финансовых результатов. Чем больше период времени между моментом заготовления материалов и моментом реализации продукции (работ, услуг), тем больше в условиях роста цен разрыв между рыночной (действительной) стоимостью и стоимостью приобретения материальных ценностей. Тем, следовательно, больший разрыв между величиной прибыли, рассчитанной по ценам приобретения и рыночным ценам, сложившимся на отчетную дату.

Применение в условиях кризиса адекватных методов оценки активов, в частности, ЛИФО, ускоренной амортизации, может частично сгладить влияние инфляции на стадии подготовки отчетности и способствовать получению более достоверных финансовых результатов.

3. Стоимость активов становится нереальной под влиянием инфляции. Традиционная оценка активов предприятия по их первоначальной (исторической) стоимости возможна при использовании стабильной денежной единицы измерения. Однако в условиях кризиса денежная единица государства не является стабильной единицей измерения. Результаты проведенных переоценок также не всегда реально отражают стоимость имущества в соответствии с действующим на рынке уровнем цен и в ряде случаев являются завышенными или заниженными.

4. Создается иллюзия (видимость) адекватности величины основных средств и амортизационных отчислений для последующего их возобновления.

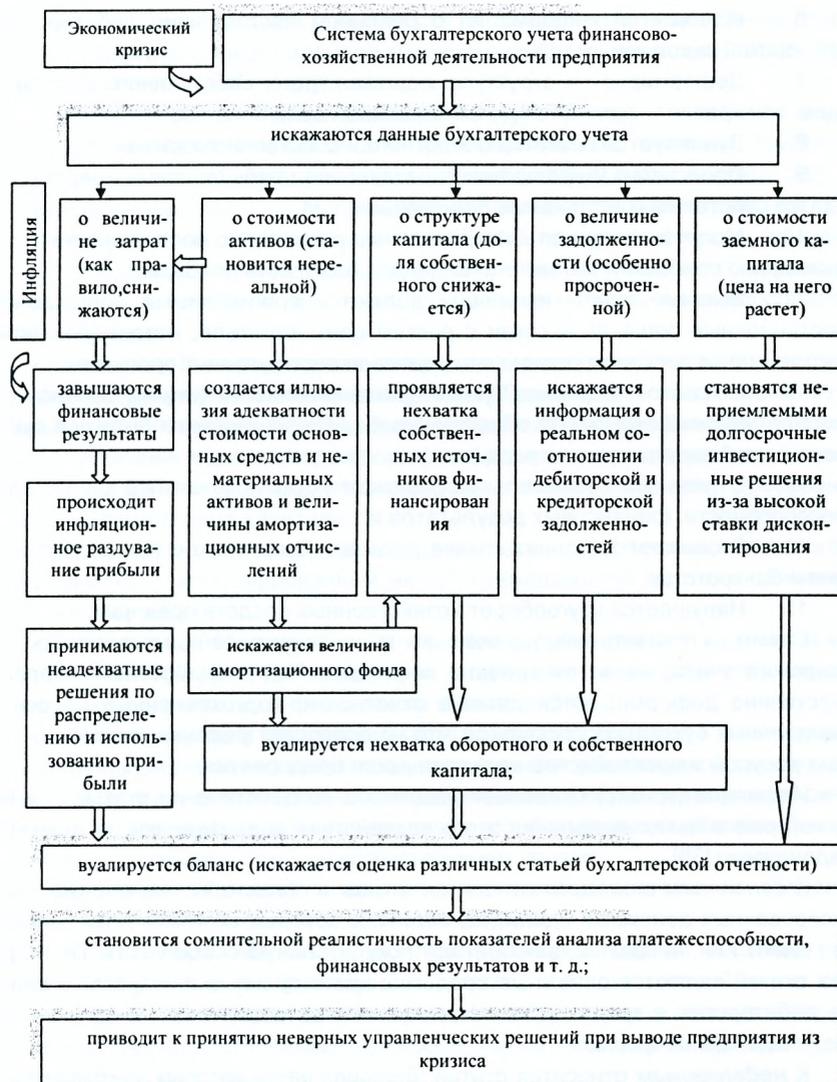


Рис. 9.1. Влияние экономического кризиса на предмет бухгалтерского учета и отражение его последствий в финансовой отчетности

5. Возникает большая величина кредиторской задолженности, по которой не хватает средств расплатиться.

6. Искажается информация о реальном соотношении дебиторской и кредиторской задолженностей.

7. Деформируется структура капитала, доля собственного капитала в общем, как правило, снижается до минимальной величины.

8. Вуалируется нехватка оборотного и собственного капитала.

9. Происходит инфляционное раздувание прибыли при одновременной нехватке собственных источников финансирования.

10. Могут быть приняты неадекватные решения по распределению и использованию прибыли и выплате дивидендов (если есть прибыль).

11. Высокие темпы инфляции делают неприемлемыми долгосрочные инвестиционные решения в связи с ростом цены капитала, использующейся в качестве ставки дисконтирования при оценке инвестиционных проектов.

12. Искажаются данные бухгалтерской отчетности (статьи баланса становятся «нереальными» из-за обесценивания активов, наличия большой суммы просроченной задолженности и т.д.).

13. Становится сомнительной реалистичность показателей анализа платежеспособности, финансовых результатов и т. д.

14. Возникают дополнительные расходы, связанные с процедурами санации и банкротства.

15. Нарушается кругооборот хозяйственных средств предприятия.

Одним из показателей, отражающих влияние кризиса на методологию бухгалтерского учета, является уровень инфляции. Под воздействием инфляции существенно деформируются данные отчетности, подготовленные на основе традиционных бухгалтерских оценок, что не позволяет реально оценить финансовые ресурсы и производственный потенциал предприятия.

Инфляция (кризис) оказывает различное воздействие на статьи отчетности, которые в целях выявления этого воздействия подразделяют на денежные и неденежные [38].

К **денежным статьям** относятся активы и обязательства, выраженные в фиксированных денежных единицах, величина которых не изменяется, но которые теряют или, напротив, приобретают покупательную способность. Примером таких статей являются денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская и кредиторская задолженность, подлежащая к получению и оплате в денежной форме.

К **неденежным** относятся статьи, большая часть которых учитывается по фактической себестоимости на дату приобретения или фактической себестоимости за вычетом износа. Примерами неденежных статей являются товарно-материальные запасы, инвестиции в обыкновенные акции, основные средства, нематериальные активы, расходы будущих периодов, собственный капитал и все статьи отчета о прибылях и убытках. Стоимость таких активов может быть скорректирована, но их покупательная способность не изменится.

Денежные статьи не пересчитываются, так как они уже выражены в еди-

ницах текущей покупательной способности, в то время как неденежные статьи должны подвергаться инфляционной корректировке, т. е. пересчитываться с использованием индекса общего уровня цен.

В мировой практике применяются различные подходы к отражению в бухгалтерской отчетности влияния инфляции. Возможны два основных, принципиально отличающихся друг от друга, подхода: *выборочный* и *комплексный* [39].

**Выборочный** подход предполагает корректировку лишь отдельных элементов отчетности: использование метода ЛИФО при учете запасов, применение методов ускоренной амортизации внеоборотных активов и др. Однако ни один из названных методов не учитывает снижение покупательной способности денежных средств.

**Комплексный** подход основан на корректировке всех статей финансовой отчетности, подверженных влиянию инфляции. Здесь в качестве базовых методов можно выделить *метод общей покупательной способности*, основанный на требовании оценки сохранения финансового капитала, и *метод текущей (восстановительной) стоимости*, основанный на требовании сохранения физического капитала.

Учитывая, что и тот, и другой метод имеют свои достоинства и недостатки, иногда применяется комбинированный метод, совмещающий подходы, применяемые в обоих методах.

Для реализации вышеуказанных методов корректировки статей финансовой отчетности применяется **концепция сохранения капитала**, отражающая поддержание финансового и физического капитала [39].

В основе концепции сохранения капитала лежит следующее положение: *в целях защиты интересов кредиторов, а также для объективной оценки собственниками полученного конечного финансового результата и возможностей его распределения величина капитала хозяйствующего объекта должна сохраняться на неизменном или возрастающем уровне.*

Сохранение собственного капитала является обязательным условием признания полученной в отчетном периоде прибыли.

Оценка поддержания финансового капитала производится на основе **концепции поддержания финансового капитала**, в основе которой лежит следующее положение: *только в том случае, если увеличение чистых активов превышает суммы, необходимые для поддержания капитала на прежнем уровне, может быть признана прибыль.*

Влияние кризиса в данном случае можно оценить по тому, сохраняется ли величина чистых активов предприятия к концу отчетного периода по сравнению с их величиной на начало того же периода.

Существует мнение о том, что применение концепции сохранения капитала ущемляет интересы собственников, так как данный подход игнорирует факт обесценивания капитала под влиянием инфляции. В результате этого встает вопрос оценки достаточности заработанной прибыли для обеспечения поддер-

жания капитала и выплаты дивидендов. При традиционной оценке изменения капитала такой проблемы не возникает, поскольку в данном случае считается, что любая сумма полученной прибыли уже является свидетельством наращивания и, тем более, сохранения капитала. Такая методика характерна для Республики Беларусь.

В противоположность данному подходу существует мнение о необходимости поддержания *физического* капитала, дающего предприятию реальное воспроизводство на прежнем уровне. Для этого в условиях роста цен на конец периода предприятие должно иметь больше ресурсов, чтобы поддержать величину активов на начальном уровне. Прибылью в таком случае может считаться только сумма, превышающая возросшую величину ресурсов. Такой подход называется *концепцией поддержания физического капитала*.

Поддержание физического капитала определяется способностью предприятия восстановить те материальные активы, которыми оно располагало в начале, но израсходовало в течение отчетного периода.

## 9.2. ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ СУДЕБНОЙ САНАЦИИ

Управление предприятием в современных условиях требует решения многочисленных проблем, обусловленных по отношению к самому предприятию как внешними, так и внутренними факторами: обострением конкуренции, неопределенностью в правовой сфере, неполной и несвоевременной информацией о текущем состоянии собственного бизнеса и др.

Проблема управления затратами приобретает особую значимость для предприятий, находящихся в кризисной ситуации, в том числе на стадии конкурсного производства. От того, как поставлена система управления затратами будет зависеть способность предприятия выйти из кризисной ситуации, успешность его оздоровления. Особое внимание необходимо уделить управлению затратами на стадии санации. Это связано с тем, что санация является процедурой оздоровления, заведомо не предполагающей ликвидационное производство.

Для более эффективного управления затратами важно использовать все имеющиеся для этого инструменты, а также успешно применять их сочетания.

Управление затратами предприятия в период санации преследует следующие цели:

- снизить себестоимость выпускаемой продукции и получить прибыль;
- восстановить платежеспособность организации;
- изыскать резервы для расчета по обязательствам на конец санационного периода.

Управление затратами при судебной санации может осуществляться в рамках проведения разовых мероприятий, направленных на снижение затрат в краткосрочном периоде, и мероприятий, имеющих долгосрочный характер.

Деление санационных мероприятий по управлению затратами на разовые и долгосрочные является весьма условным. Это связано с тем, что санация вводится на срок, не превышающий **восемнадцать месяцев** со дня вынесения решения о ее проведении [11, ст. 128]. По ходатайству собрания кредиторов или управляющего срок санации может быть сокращен или продлен хозяйственным судом, но не более чем на двенадцать месяцев. В связи с этим определение «долгосрочности» при санации является относительным. Следовательно, к **разовым санационным** мероприятиям по снижению затрат будут относиться мероприятия, результат от применения которых проявляется уже в следующем отчетном периоде.

Мероприятия, эффект от внедрения которых прослеживается в течение периода, превышающего два месяца, будут считаться **долгосрочными**.

Все оздоровительные мероприятия по восстановлению платежеспособности предприятия и выведению его из кризисной ситуации осуществляются в соответствии с проектом санации. Классификация санационных мероприятий приводится на рис. 9.2.

К **разовым санационным мероприятиям** по снижению затрат относятся:

**1. Закрытие нерентабельных производств.**

Закрытие нерентабельных производств приведет к снижению затрат и позволит повысить рентабельность предприятия в целом. Кроме того, неиспользуемые активы могут быть проданы, полученные денежные средства направлены на восстановление платежеспособности предприятия либо на обновление его материально-технической базы.

**2. Снятие с производства нерентабельных видов продукции.**

Эти мероприятия позволят снизить затраты от деятельности предприятия и улучшить его финансовые показатели. Смена ассортимента выпускаемой продукции на более рентабельную и пользующуюся спросом даст возможность улучшить платежеспособность предприятия.

**3. Диверсификация производства.**

Изменения в структуре ассортимента выпускаемой продукции в связи с производством более рентабельных и конкурентоспособных, пользующихся спросом товаров в рамках имеющейся мощности оборудования приведут к увеличению прибыльности организации, что может дать существенный толчок для выхода предприятия из кризиса.

**4. Закрытие или продажа филиалов, представительств, дочерних предприятий.**

Освобождение от нерентабельных филиалов позволит сократить общие затраты предприятия.

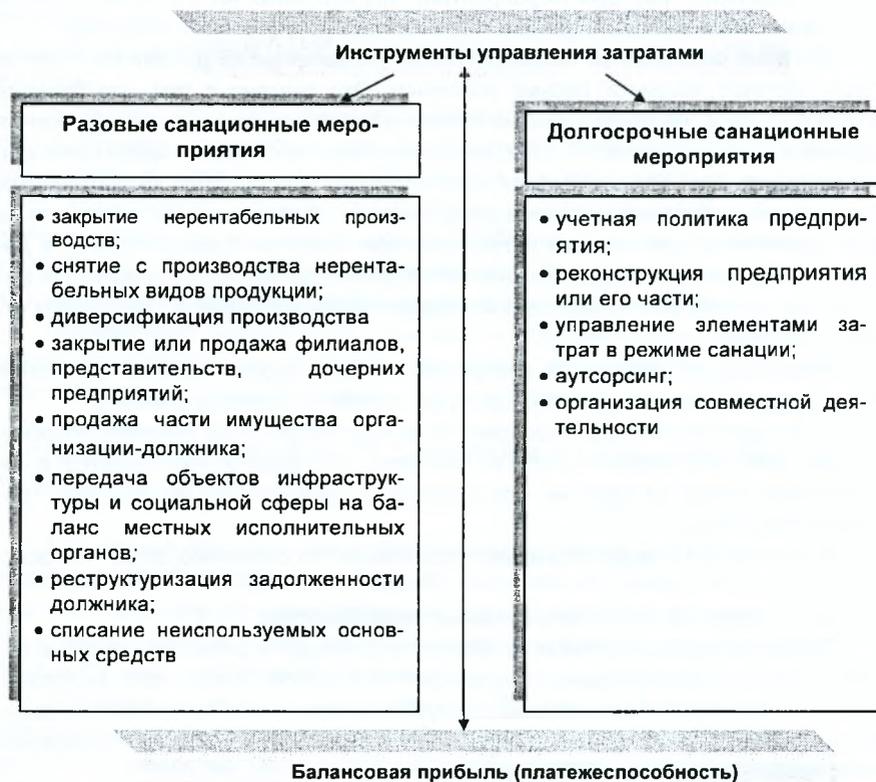


Рис. 9.2. Инструменты управления затратами предприятия при санации

##### **5. Продажа части имущества предприятия-должника.**

Продажа имущества может осуществляться с целью освобождения от неликвидного и неиспользуемого имущества и получения денежных средств. Полученные средства могут использоваться на финансирование текущих потребностей предприятия и проведение санационных мероприятий. Это приведет к снижению затрат на производство в части амортизационных отчислений и сумм налога на недвижимость, подлежащих перечислению в бюджет. Продажа имущества может проходить через аукционы.

##### **6. Передача объектов инфраструктуры и социальной сферы на баланс местных исполнительных органов.**

На балансе многих государственных предприятий имеются объекты (городские котельные, водопроводы, линии электропередач, дороги, детские сады,

санатории и другие), содержание которых осуществляется из прибыли, остающейся после уплаты налогов. Предприятию, находящемуся в кризисной ситуации, тяжело нести бремя расходов социальной сферы. Следовательно, чтобы сохранить производство, целесообразно отказаться от объектов социальной сферы и сократить размер балансового убытка.

### **7. Реструктуризация задолженности должника.**

Реструктуризация задолженности предприятия проводится в рамках осуществления следующих мероприятий:

1. Пролонгация кредитов и займов. Это дает возможность растянуть расчеты по кредитам на более длительный срок без уплаты штрафных санкций.

2. Снижение процентных ставок по кредитам, что позволяет уменьшить дебиторскую задолженность.

3. Перевод кредиторской задолженности в акции предприятия-должника [11, ст. 156].

При этом важно отметить, что в данном случае акции нового выпуска не могут быть использованы для покупки долга. Данное соглашение заключается между кредитором и собственниками предприятия, которые готовы уступить часть акций предприятия в обмен на улучшение его финансового состояния.

Данный вид реструктуризации подойдет предприятию, чьи собственники готовы частично уступить контроль над ним и право на дивиденды в обмен на сокращение долга.

Данный подход могут принять кредиторы, требования которых к данному предприятию составляют существенную долю его совокупного долга. В этом случае освобождение от уплаты долга или сокращение задолженности станет решающим фактором при определении дальнейшей судьбы предприятия – ликвидация или продолжение работы. Здесь также могут проявить интерес кредиторы, которые хотят расширить сферу своей деятельности за счет приобретения пакетов акций других предприятий.

4. Передача акционерами должника принадлежащих им акций должника конкурсным кредиторам [11, ст. 156].

5. Уступка требования должника. Она может быть осуществлена управляющим с согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов путем продажи требования на торгах [11, ст. 132].

6. Исполнение обязательств должника собственником имущества должника или третьими лицами.

7. Взаимный зачет требований с другими предприятиями.

Данный метод является наиболее быстрым и эффективным методом сокращения суммы задолженности, поскольку здесь не происходит обмен денежными средствами или имуществом. Он подойдет предприятиям, которые имеют требования такого же характера к своим кредиторам.

Взаимозачет задолженностей в этом случае может быть как двусторонним, так и многосторонним.

В случае, если предприятию удалось выявить субъекты хозяйствования, которые имеют требования к его кредитору, то можно попытаться выкупить эти

требования (желательно со значительной скидкой) и затем произвести 100-процентный взаимозачет.

8. Перевод долга.

9. Мировое соглашение с кредиторами.

10. Списание задолженностей, срок исковой давности которых прошел, на финансовые результаты деятельности предприятия.

11. Приостановление взыскания с должника денежных средств и (или) иного имущества по ходатайству руководителя должника, временного управляющего или иных лиц [11, ст. 38].

12. Приостановление оплаты исполнительных документов, выданных на основании судебных решений, вступивших в законную силу до момента вынесения хозяйственным судом определения о возбуждении производства по делу о банкротстве должника, по имущественным взысканиям, кроме случаев, предусмотренных законодательством [11, ст. 38].

13. Запрещение удовлетворения требований учредителя должника о выделении доли (пая) в его имуществе в связи с выходом из состава учредителей [11, ст. 38].

14. Обмен активов предприятия на различные уступки со стороны кредиторов (например, сокращение суммы задолженности, уменьшение процентной ставки, и т.д.). При этом предприятие не должно ограничиваться только своей продукцией а, наоборот, должно принимать во внимание любые активы, находящиеся в его собственности, включая активы непроизводственного характера, акции других предприятий, векселя банков и т.д.

При погашении задолженностей таким способом предприятие должно оценить важность активов для производственной деятельности в настоящем и в будущем, их эффективность в настоящее время, затраты на хранение и обслуживание данных активов, не являются ли эти активы обеспечением задолженности по другим обязательствам, не будет ли более выгодным продать эти активы.

Данный метод реструктуризации задолженности подойдет предприятиям, имеющим большое количество основных средств, которые вряд ли можно будет продать по приемлемой цене в ближайшем будущем, и предприятиям, у которых затраты на хранение и обслуживание этих активов достаточно велики.

Однако в этом случае необходимо учитывать, что на такой метод погашения задолженности могут согласиться только те кредиторы, у которых есть возможность либо использовать, либо продать полученные активы, а также те, у которых затраты на хранение и обслуживание этих активов невелики.

15. Уступки кредиторов под обеспечение долга.

Очень часто задолженность дебиторов перед кредиторами ничем не обеспечена. В случае, если эти кредиторы потребуют возмещения их долга в судебном порядке, они рискуют получить только часть или вообще ничего не получить, так как их претензии будут удовлетворяться в последнюю очередь по сравнению с другими кредиторами. Так как права кредиторов с обеспеченными требованиями к должникам больше, чем права «необеспеченных» кредиторов,

предприятие может предложить «необеспеченным» кредиторам переоформить задолженность в обеспеченные обязательства в обмен на сокращение суммы долга, процентов, и/или увеличение срока погашения долга.

Кредитор, имеющий обеспечение по своему требованию, может быстрее и легче реализовать свои требования по сравнению с «необеспеченным» кредитором.

Этот вид реструктуризации подойдет предприятиям, владеющим недвижимостью, которая еще не является предметом залога по каким-либо обязательствам.

В данном подходе могут быть заинтересованы кредиторы, требования которых к данному предприятию ничем не обеспечены, и которые готовы пойти на какие-либо уступки ради увеличения вероятности возврата долга.

#### **8. *Списание с баланса неиспользуемых основных средств.***

Списание основных средств, неиспользуемых вследствие сокращения объемов выпуска продукции или перепрофилирования производства, может быть весьма проблематично для государственных предприятий. Это обуславливается наличием основных средств, фактический износ которых достаточно велик либо достигает 100 %, а начисленный износ не отражает реальной ситуации. В этом случае списание основных средств может проводиться по решению временного управляющего в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

*К мероприятиям, направленным на долгосрочное снижение затрат,* относятся:

##### **1. *Изменение учетной политики предприятия.***

*Учетная политика* представляет собой выбор предприятием определенных способов ведения и постановки бухгалтерского учета, исходя из установленных правил и особенностей деятельности в конкретных условиях хозяйствования.

Порядок составления и состав учетной политики регламентируются Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 18.10.1994 г. № 3321-XII (в ред. Закона от 25.06.2001 г. № 42-3) и Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 17.04.2002 № 62.

При формировании учетной политики предприятия по конкретному направлению ведения бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из допускаемых законодательством. Если по данному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется самостоятельная разработка предприятием соответствующего способа, в соответствии с законодательством и исходя из его конкретных целей.

В законодательстве Республики Беларусь основное внимание уделяется правовым аспектам банкротства субъектов хозяйствования. Конкретная методология бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности в соответ-

ствии с Законом «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» в Республике Беларусь на данный момент не разработана.

Юридическое лицо, находящееся в процедуре банкротства, ведет бухгалтерский учет в соответствии с требованиями законов и иных правовых актов, устанавливающих единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Республике Беларусь, и принятой учетной политикой.

В то же время, общепринятая методология ведения бухгалтерского учета в условиях санации не всегда дает желаемый результат. Нестандартные условия требуют принятия нестандартных решений и в области бухгалтерского учета.

Изменения в учетной политике могут иметь место в случаях: реорганизации; изменения законодательства Республики Беларусь; изменения условий деятельности [28, ст. 18].

Применение процедур банкротства и санации к субъекту хозяйствования является изменением условий деятельности. Следовательно, в этот период могут вноситься изменения в учетную политику с целью создания предпосылок выхода из кризисной ситуации так часто, как это необходимо.

Данное утверждение подкрепляется и статьей 76 Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», согласно которой «...управляющий обязан обеспечивать сохранность имущества должника и принимать меры по его защите».

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что в рамках санационного периода возможно применение особых способов ведения бухгалтерского учета, разработанных для конкретного предприятия, которые также необходимо закрепить учетной политикой.

Пример Приказа об учетной политике предприятия представлен в приложении 9.

### ***2. Реконструкция предприятия или ее части.***

Реконструкция возможна при наличии средств для этого либо при привлечении инвестора. Она приводит к снижению затрат предприятия в части амортизационных отчислений и сумм налога на недвижимость.

### ***3. Управление элементами затрат в режиме санации.***

Основными положениями по составу затрат на производство продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость, предусмотрена группировка затрат по следующим экономическим элементам: материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальное страхование, амортизация основных средств и нематериальных активов, прочие затраты. Мероприятия в рамках управления элементами затрат выражаются в поиске путей снижения управляемых полностью или управляемых частично затрат<sup>15</sup>. Например, сократить материальные затраты можно подыскав более дешевого поставщика, приобретаая

<sup>15</sup> В экономической литературе по степени управляемости затраты делятся на: неуправляемые, управляемые полностью и управляемые частично.

полуфабрикаты на стороне, закрыв при этом собственное их производство и т. д.

Снизить затраты на оплату труда можно при временной (на период санации) отмене или снижении премий рабочим предприятия, сокращении штата работников и. д.

#### **4. Аутсорсинг.**

Аутсорсинг – способ оптимизации деятельности предприятия за счет сосредоточения на основном направлении деятельности и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным организациям.

Если предприятие не может выполнять что-то лучше и дешевле, чем его конкуренты, то нет смысла это делать. Оно может эту часть работы передать тем, кто ее выполнит с заведомо лучшим результатом и меньшими затратами, что позволит снизить себестоимость выпускаемой продукции в отчетном периоде.

Аутсорсинг наиболее широко применяется в следующих областях: комплексные информационные услуги; бухгалтерские услуги и аудит; управление проектами в области контролинга; управление процессами реструктуризации; управленческий консалтинг; юридическое обеспечение.

#### **5. Организация совместной деятельности.**

Совместная деятельность – это деятельность двух и более ее участников в рамках заключенного договора о совместной деятельности для достижения общей цели.

Совместная деятельность может осуществляться в двух формах:

1. С образованием юридического лица.
2. Без образования юридического лица.

Совместная деятельность с образованием юридического лица осуществляется в форме создания совместного предприятия (ООО, ОАО, ОДО, ЗАО, полного товарищества и др.).

Совместная деятельность без образования юридического лица осуществляется в форме создания простого товарищества.

Особенность операций по договору о совместной деятельности (договору простого товарищества) обуславливается общей долевой собственностью, ее образованием и распределением между участниками договора без создания для этой цели юридического лица, что является выгодным условием для привлечения к совместной деятельности иностранных юридических лиц. В этом случае предполагается получение прибыли без отчуждения имущества предприятия.

Предпосылкой для участия в совместной деятельности является наличие неиспользуемого имущества или целых имущественных комплексов, запуск которых не возможен без участия инвестора или помощи других предприятий. Примером этого является ПРУП «Горынский КСМ», два из трех заводов которого полностью стоят и не пригодны к дальнейшему использованию по назначению. Вовлечение их в производство можно осуществить только при привлечении стороннего инвестора.

Договор простого товарищества может предусматривать выкуп одним из участников доли другого товарища, т. е. он может стать собственником всего имущества, внесенного в совместную деятельность.

Положительными сторонами создания совместной деятельности является:

1. Создание дополнительных или сохранение старых рабочих мест.
2. Выпуск продукции с целью удовлетворения потребностей общества (для градообразующих предприятий).
3. Поступление средств в государственный бюджет в виде налогов после организации производственной деятельности.
4. Отдача от использования активов.
5. Возможность направления прибыли от участия в совместной деятельности на восстановление основного производства.

Анализ инструментов управления затратами позволяет определить следующие методики оптимизации учета затрат в условиях санации:

**1. Методика сокращения (снижения) затрат.**

Она направлена как на уменьшение общих затрат на производство продукции вследствие проведения санационных мероприятий, так и на снижение санационной себестоимости выпускаемой продукции.

**2. Методика исключения затрат.**

Данная методика предусматривает выделение из фактической себестоимости продукции необоснованных затрат, поиск путей их снижения и источников покрытия.

**3. Методика привлечения дополнительных источников.**

Она направлена на получение дополнительных доходов (прибыли от участия в совместной деятельности, арендной платы от сдаваемого в аренду имущества, получение льготных кредитов, отсрочки по платежам и т. д.) с целью покрытия необоснованных производственных затрат или списания текущих убытков предприятия.

Нельзя однозначно сказать, какая из перечисленных методик является более эффективной. Предприятия-банкроты должны использовать все указанные методики в комплексе, только тогда они смогут приблизиться к достижению желаемого результата – улучшению финансового положения и повышению платежеспособности. Более подробно предложенные методики будут рассмотрены далее.

### **9.3. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С КРЕДИТОРАМИ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **9.3.1. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА СТАДИИ САНАЦИИ**

На современном этапе развития экономики Республики Беларусь все большую актуальность приобретают вопросы, связанные с особенностями ведения бухгалтерского учета и проведения экономического анализа на предприятиях, проходящих процедуру банкротства. Сегодня активно ведется работа в области адаптации методик бухгалтерского учета и экономического анализа

предприятий, по отношению которых принято решение об их ликвидации в процессе банкротства. Однако направленность государственной политики в РБ на оздоровление предприятий обуславливает необходимость разработки методического обеспечения учетного процесса на стадии санации предприятий-должников. Данная проблема является слабо изученной и недостаточной проработанной для отечественных предприятий, что приводит к возникновению спорных вопросов в области бухгалтерского учета на saniруемых предприятиях, снижает эффективность контрольной функции учета, затрудняет процесс принятия решений, основывающихся на оценке бухгалтерской информации, ограничивает и снижает эффективность санационных процедур.

Одним из острых вопросов в области бухгалтерского учета в период санации является учет расчетов с кредиторами. Так как санация применяется для обеспечения стабильной и эффективной деятельности, а также восстановления платежеспособности должника, основными ее целями является восстановление платежеспособности и урегулирование взаимоотношений с кредиторами.

Действующая методика бухгалтерского учета расчетов не позволяет в достаточной мере обеспечить возможность оперативного контроля за процессом и результатами расчетов с кредиторами. Кроме того, процесс санации обуславливает выделение определенных групп обязательств должника, учет и контроль каждой из которых следует вести отдельно друг от друга, так как отличаются способы их определения и сроки погашения. Организация учета расчетов с кредиторами в период конкурсного производства должна соответствовать особенностям порядка погашения обязательств должника, регулируемого Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 18.07. 2000 г. № 423-З (Далее – Закон).

Так, со дня вынесения хозяйственным судом определения об открытии конкурсного производства наступает обязанность досрочного исполнения всех денежных обязательств должника, а также уплаты ранее отсроченных обязательных платежей должника [11, ст.90]. С началом конкурсного производства также приостанавливается удовлетворение требований кредиторов по всем платежным обязательствам должника, кроме исполнения исполнительных документов по взысканию задолженности по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью граждан, и морального вреда, а также задолженности по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих у должника по трудовому договору (контракту), выплате вознаграждений по авторским договорам, алиментов [11, ст. 91]. Следовательно, все обязательства предприятия, за исключением перечисленных, на дату открытия конкурсного производства становятся **просроченными** (включая те, срок погашения которых еще не наступил).

При введении санации срок исполнения данных просроченных обязательств откладывается судом. Поэтому задолженность, имеющуюся у предприятия на дату открытия конкурсного производства, определим как **просроченные отложенные обязательства**.

Кредиторы вправе обращаться к должнику с целью удовлетворения своих требований, для чего устанавливается срок предъявления требований кредито-

рами [11, ст. 42]. Следовательно, просроченная отложенная кредиторская задолженность должна быть подтверждена требованиями кредиторов к должнику.

Кредиторы вправе предъявить свои требования к должнику в течение двух месяцев со дня опубликования сообщения об открытии конкурсного производства [11, ст. 93]. Управляющий рассматривает предъявленные требования кредиторов не позднее семи дней после их получения и по результатам их рассмотрения вносит соответствующие записи в реестр требований кредиторов.

При этом могут возникнуть следующие ситуации:

- 1) обязательства по поступившим требованиям отражены в учете должника в полном размере;
- 2) обязательства по поступившим требованиям не отражены в учете должника;
- 3) сумма поступивших требований по определенному кредитору не соответствует величине задолженности, фактически отраженной в учете должника;
- 4) требование по фактически числящейся задолженности не поступило.

Это приводит к тому, что информация в реестре кредиторов не всегда совпадает с данными бухгалтерского учета расчетов с кредиторами.

Требования кредиторов рассматриваются управляющим в семидневный срок, а затем по каждому требованию управляющий выносит решение о признании требования и его размера, либо выдвигает возражения и требование кредиторов отклоняет. То есть просроченные отложенные обязательства должника, подтвержденные требованиями, по которым управляющим не выдвинуты возражения в срок, признаются. Их следует отнести к признанной задолженности, возникшей на момент введения конкурсного производства.

Если по истечении срока, установленного управляющим, кредитором не устранены или не полностью устранены выявленные по поданным требованиям, то требование считается непредъявленным, за исключением признания хозяйственным судом причины просрочки – уважительной. Такие обязательства вызывают сомнения о необходимости их погашения, по ним могут начаться судебные разбирательства, поэтому до вынесения по ним судебного определения, их следует относить в состав сомнительной задолженности. Размер сомнительных платежных обязательств, непризнанных управляющим, может быть установлен в судебном порядке. Тогда из состава сомнительных обязательств кредиторская задолженность переходит в состав признанных обязательств. В случае, если обязательства не признаны судом, они остаются в составе сомнительной задолженности (рис. 9.3).

Таким образом, введение конкурсного производства на предприятии обуславливает необходимость выделения определенных видов обязательств: признанных, возврат которых отложен судом, и сомнительных.

Кроме того, что согласно Закону суд приостанавливает исполнение обязательств должника на момент открытия конкурсного производства, обязательства могут быть отсрочены в соответствии с принятием нормативных актов или при достижении договоренности с кредиторами. Данная ситуация характерна для

периода досудебного оздоровления, предусмотренного Указом № 508 «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства)» от 12 ноября 2003г.

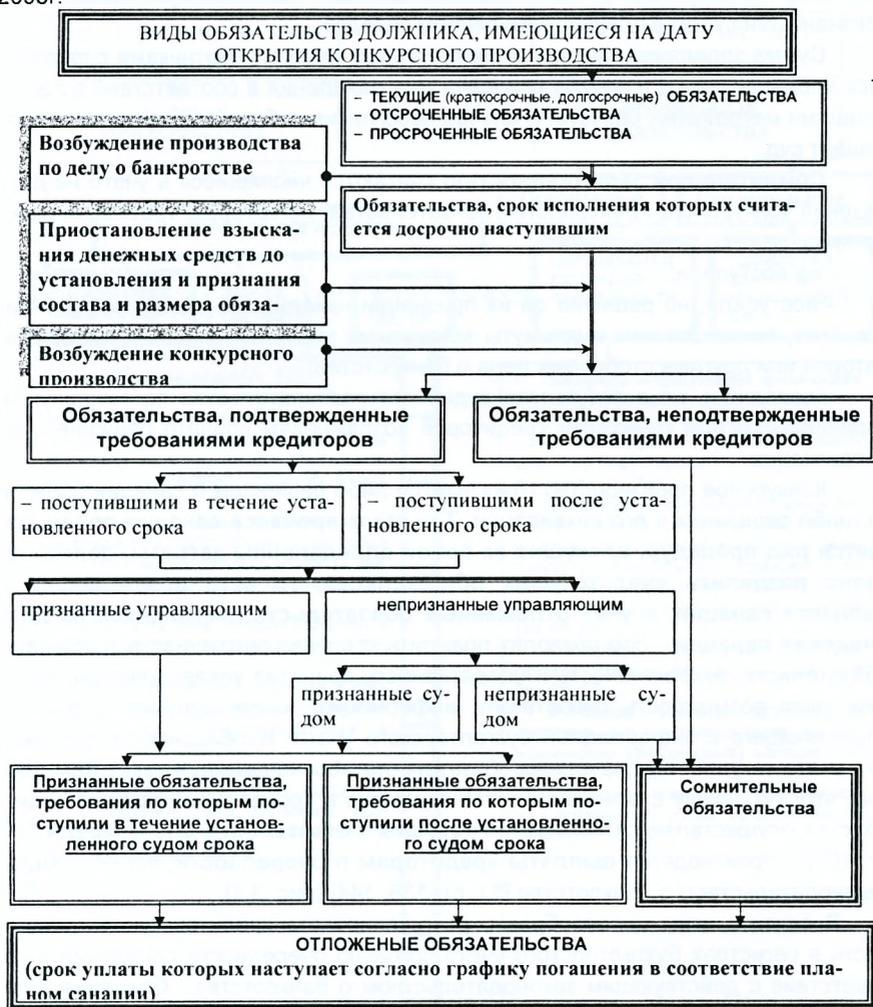


Рис.9.3. Классификация обязательств должника для целей бухгалтерского учета расчетов с кредиторами

**Отложенными обязательствами** считается та величина задолженности перед кредиторами, срок исполнения которой отложен судом, нормативным актом или с согласия кредитора.

К **признанным обязательствам** относится имеющаяся на дату введения

конкурсного производства задолженность, подтвержденная поступившими требованиями кредиторов, по которым не выдвинуто возражений управляющим и комитетом кредиторов, а также подтвержденная требованиями кредиторов, признанными судом в общеустановленном порядке.

Сумма задолженности предприятия перед своими работниками определяется управляющим и в случае неподачи ими заявления в соответствие с действующими методиками расчета. В случае несогласия работника с суммой, вопрос решает суд.

**Сомнительной задолженностью** считаются числящиеся в учете на дату ведения конкурсного производства обязательства, по которым требования кредиторов:

- не поступили;
- поступили, но решение об их признании находится в судебном разбирательстве, так как по ним выдвинуты возражения управляющим, комитетом кредиторов или другими сторонами дела о банкротстве;
- поступили, но в результате судебного разбирательства по выдвинутым управляющим или комитетом кредиторов возражениям принято решение о их непризнании.

Конкурсное производство открывается либо решением о санации должника, либо решением о его ликвидации. **Так как в процессе санации предполагается ряд процедур, влекущих за собой определенные затраты, целесообразно разделить учет текущих обязательств, то есть возникающих в процессе санации, и учет отложенных обязательств, имеющих на дату введения санации.** Это позволит повысить степень контроля за исполнением обязательств, эффективность и оперативность принятия управленческих решений, даст возможность сопоставить информацию, содержащуюся в отчетах управляющего с информацией бухгалтерского учета. Необходимость разделения учета текущих и отложенных обязательств обосновывается также тем фактом, что по Закону с основного счета должника в процессе конкурсного производства осуществляется погашение **текущих обязательств вне очереди** [11, ст. 102] и производятся **выплаты кредиторам в очередности**, установленной законодательством о банкротстве [11, ст. 138, 144] (рис. 9.4).

В связи с этим целесообразно разгруппировать кредиторскую задолженность в регистрах бухгалтерского учета согласно очередности погашения в соответствие с действующим законодательством о банкротстве. Сведения о поступлении и удовлетворении требований кредиторов управляющий вносит в реестр требований кредиторов. В реестре требований кредиторов указывается информация о кредиторах, размер и очередность удовлетворения требований [11, ст.57].

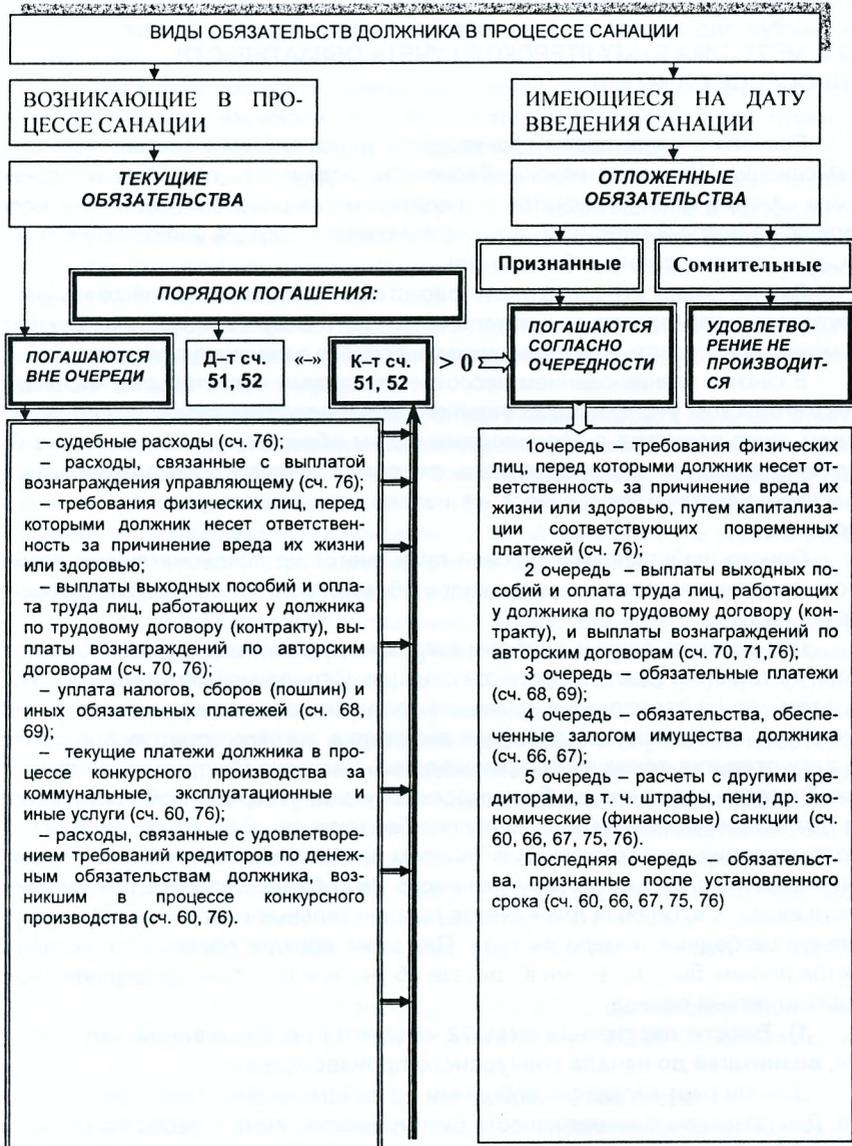


Рис. 9.4. Классификация обязательств должника в процессе санации и порядок их погашения

### 9.3.2. МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ

Расчеты с кредиторами производятся управляющим в соответствии с планом санации. При этом важно обеспечить наглядность процесса исполнения плана санации в части расчетов с кредиторами на основе информации, содержащейся в учетных регистрах, а также обеспечить текущей информацией стороны, участвующие в деле о банкротстве.

Действующая методика учета расчетов не позволяет согласовать работу бухгалтера и управляющего и обеспечить их логическую взаимосвязь. Бухгалтер не может планировать и, оптимизировать процесс погашения обязательств.

В связи с возникновением несоответствия сумм обязательств, числящихся в бухгалтерском учете, и признанной величины задолженности **важно организовать учет расчетов с кредиторами таким образом, чтобы на счетах бухгалтерского учета формировалась реальная величина задолженности организации-должника, имеющаяся на начало конкурсного производства и в его процессе.**

Однако, действующий Типовой план счетов не предусматривает возможность выделения рассмотренных видов обязательств на счетах бухгалтерского учета.

Для решения данных проблем авторами разработана методика бухгалтерского учета обязательств в процессе санации. Суть данной методики заключается в том, что на предприятии–должнике вводятся дополнительные счета и учетные регистры. Указанные изменения вводятся в учетную политику предприятия на дату открытия конкурсного производства. Согласно Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003г. № 89 «... для учета операций, не отраженных в Типовом плане счетов, организация может по согласованию с Министерством финансов Республики Беларусь при необходимости вводить в Типовой план счетов дополнительные синтетические счета, используя свободные номера счетов». При этом, порядок применения введенных счетов должен быть оговорен в приказе об учетной политике предприятия на текущий отчетный период.

**1). Ввести пассивный счет 72 «Расчеты по признанной задолженности, возникшей до начала конкурсного производства».**

Данный счет является свободным по действующему Типовому плану счетов. Для повышения аналитичности бухгалтерского учета и удобства расчетов к счету 72 «Расчеты по признанной задолженности, возникшей до начала конкурсного производства» целесообразно открыть субсчета второго порядка в соответствии с очередностью погашения задолженностей согласно законодательству о банкротстве:

72/1 – «Расчеты по признанной задолженности первой очереди»;

На данный момент времени отражение в бухгалтерском учете расчетов с кредиторами первой очереди является проблемным вопросом для субъектов хозяйствования.

По Закону к задолженности, подлежащей погашению в первой очереди, относятся требования физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью [11, ст. 145].

Надо отметить, что с 1 января 2004 г. в Республике Беларусь введено обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (согласно Декрету Президента Республики Беларусь «Об обязательном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 30 июля 2003 г. № 18). В связи с этим субъектами хозяйствования осуществляются страховые платежи в БРУСП «Белгосстрах», которым производятся страховые выплаты по возмещению ущерба физическим лицам.

Однако согласно п. 4.7 Декрета №18 БРУСП «Белгосстрах» не несет ответственности по ликвидации задолженностей, образовавшихся в результате невыполнения нанимателем обязательств по возмещению вреда, причиненного работникам, если эти задолженности возникли до 1 января 2004г. Обязанность по ликвидации такой задолженности сохраняется за нанимателем. В связи с этим возникает необходимость отражения на счетах бухгалтерского учета расчетов по возмещению ущерба на санируемых предприятиях.

В соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.01.1998 г. №3 (далее – Основные положения) затраты по назначенному возмещению утраченного заработка работникам (нетрудоспособным иждивенцам работника в случае его смерти) в результате увечья, профессионального заболевания либо иного повреждения здоровья, связанного с исполнением ими трудовых обязанностей, при осуществлении выплат в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством, в том числе и выплачиваемые субъектом хозяйствования как правопреемником, в соответствии с законодательством включаются в себестоимость продукции (работ, услуг). При этом не имеет значения, работает получатель у нанимателя - причинителя вреда либо вообще прекратил трудовую деятельность (п. 2.2.28 Основных положений).

Прочие расходы, связанные с возмещением ущерба физическим лицам, на себестоимость продукции (работ, услуг) не относятся (п. 2.2.28 Основных положений).

72/2 – «Расчеты по признанной задолженности второй очереди»;

*Во вторую очередь погашаются оставшаяся задолженность по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих у должника по трудовому договору (контракту), и задолженность по выплате вознаграждений по авторским договорам.*

72/3 – «Расчеты по признанной задолженности третьей очереди»;

*В третью очередь погашается задолженность по уплате налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, а также по уплате обязательных страховых взносов и других платежей в ФСЗН, не выплаченная до открытия конкурсного производства.*

*При определении размера требований по обязательным платежам учитывается задолженность (недоимки), образовавшаяся на дату открытия хозяйственным судом в отношении должника конкурсного производства.*

*При этом, суммы штрафов (пени) и иных экономических (финансовых) санкций подлежат удовлетворению в составе требований кредиторов пятой очереди [11, ст.144].*

*72/4 – «Расчеты по признанной задолженности четвертой очереди»;*

*В четвертую очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника. При определении их размера учитывается задолженность должника по обязательству в части, обеспеченной залогом имущества должника.*

*72/5 – «Расчеты по признанной задолженности пятой очереди».*

*При определении размера требований кредиторов пятой очереди учитываются:*

*– требования по гражданско-правовым обязательствам, за исключением требований физических лиц о возмещении вреда, причиненного их жизни или здоровью, требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, и требований учредителей (участников) должника - юридического лица, вытекающих из их учредительства (участия);*

*– задолженность должника по обязательству в части, не обеспеченной залогом имущества должника;*

*– требования кредиторов по возмещению убытков, взысканию процентов, неустойки (штрафа, пени) и иных экономических (финансовых) санкций, в том числе причитающихся в бюджет и государственные внебюджетные фонды, учитываются отдельно в реестре требований кредиторов и подлежат удовлетворению после погашения задолженностей и причитающихся процентов [11, ст.149].*

*72/6 – «Расчеты по задолженности, признанной после установленного срока».*

*Требования кредиторов, предъявленные по истечении срока, предусмотренного Законом для их предъявления, удовлетворяются за счет имущества должника, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов, предъявленных в установленный срок. При недостаточности денежных средств должника они распределяются между кредиторами соответствующей очереди.*

*Требования кредиторов первой и второй очереди, предъявленные после окончания срока подачи исков, а также после закрытия реестра требований кредиторов, подлежат удовлетворению. При этом до их полного удовлетворения расчет с кредиторами других очередей приостанавливается.*

*72/9 – «Кредиторская задолженность, имеющаяся на дату открытия конкурсного производства».*

Данный дополнительный субсчет вводится с целью отдельного отражения задолженности, имевшейся на дату открытия конкурсного производства. Его использование осуществляется в период двух месяцев с даты введения санации до момента окончания срока подачи исков. При поступлении исков в указанный период суммы кредиторской задолженности будут внутренними проводками перемещаться на субсчета счета 72 в зависимости от очередности погашения или на счет 74 – в случае непризнания исков по виду кредиторской задолженности. Использование субсчета 72/9 не является обязательным и рекомендуется при относительно небольшом количестве кредиторов для повышения наглядности и аналитичности учета расчетов в процессе санации.

Таким образом, по кредиту счета 72 отражается величина признанной кредиторской задолженности, имеющейся на дату введения конкурсного производства; по дебету счета 72 – погашение (списание) признанной кредиторской задолженности в корреспонденции со счетами учета денежных средств и финансовых результатов (при погашении задолженности имуществом должника).

## **2). Ввести дополнительный счет 74 «Расчеты по сомнительной задолженности, возникшей до начала конкурсного производства».**

При этом к **сомнительной задолженности** относится:

– величина непризнанной управляющим кредиторской задолженности;

*Комментарий:* при несоответствии суммы иска и суммы задолженности, отраженной в балансе, или при отсутствии данной суммы на балансе (например, она могла быть списана из-за истечения срока давности, по ошибке не отражена и т.п.) управляющий имеет право не признавать поданный иск до судебного разбирательства. С даты принятия иска до даты вынесения судом решения относительно данного иска величина, превышающая балансовую сумму, будет относиться к «сомнительной». Если кредитор подает иск в хозяйственный суд и по нему выносится решение о признании суммы иска, сомнительная задолженность переходит в разряд признанной;

– величина непризнанной судом кредиторской задолженности;

*Комментарий:* если кредитор подает иск в хозяйственный суд вследствие непризнания его управляющим и по нему выносится решение об отклонении, сомнительная задолженность в виде разницы между суммой иска и балансовой суммой задолженности снимается с учета обратной проводкой (методом красной сторно).

Если по иску принято отрицательное решение, то есть вся числившаяся на балансе сумма кредиторской задолженности не признана управляющим и судом, она относится в состав сомнительной и учитывается на предложенном счете 74 до окончания срока исковой давности.

– величина кредиторской задолженности на которую не подан иск до установленного срока;

*Комментарий:* иск может быть подан в процессе санации и отложен до окончания срока санации. Пока кредиторы не подали иск, задолженность явля-

ется сомнительной. Однако списывать ее с баланса до окончания срока исковой давности не правомерно.

Для отражения сомнительной кредиторской задолженности нами предлагается следующие способы:

**Первый способ.** *Вести пассивный счет 74 «Расчеты по сомнительной задолженности, возникшей до начала конкурсного производства».* По кредиту счета 74 отражается сумма сомнительной кредиторской задолженности, возникшая до начала конкурсного производства, а по дебету счета 74 – суммы списанной сомнительной кредиторской задолженности или отнесенной в разряд признанной.

Ведение аналитического учета по счету 74 предлагаем производить без открытия субсчетов в разрезе кредиторов в хронологическом порядке по дате возникновения. Необходимость такого отражения сомнительных обязательств обуславливается действующим порядком погашения обязательств, согласно которому поступившие после уставленного срока требования (за исключением обязательств, относящихся к первой и второй очередям) могут удовлетворяться согласно очередности поступления.

Данный способ обеспечивает высокую наглядность. В условиях банкротства и санации определяющим является возможность предприятия погасить свои обязательства. Поэтому при принятии определенных управленческих решений, проведении анализа важно располагать информацией о сумме кредиторской задолженности, которую необходимо погасить и сумме задолженности, необходимость погашения которой является сомнительной.

**Второй способ.** *С целью сокращения учетных записей можно использовать для отражения сомнительных обязательств счет 76/3 «Расчеты по претензиям».*

Типовым планом счетов предусматривается возможность отражения в дебете счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», с/сч. 3 «Расчеты по претензиям» причитающихся к оплате сумм штрафов, пени, неустоек, признанных должником или по которым получены решения суда об их взыскании, в кредите – задолженность по уплате штрафов, пени, неустойки, признанных к уплате или по которым получены решения суда об их взыскании. Логично было бы использовать данный счет для отражения сомнительной кредиторской задолженности, так как наибольшую долю в ней обычно занимают штрафы, пени, неустойки, предъявляемые кредиторами, но по различным причинам неотраженные у должника.

Данный способ не обеспечивает необходимой доступности информации и наглядности, возникает сложность при извлечении суммы кредиторской задолженности, погашение которой сомнительно.

Нами рекомендуется использовать счет 74 «Расчеты по сомнительной задолженности», что позволит усилить контролируемую функцию учета, повысит его информативность.

Методика отражения обязательств должника в бухгалтерском учете в процессе санации представлена на рис.9.5.



Рис.9.5. Методика отражения на счетах бухгалтерского учета обязательств должника в процессе санации

### 9.3.3 АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С КРЕДИТОРАМИ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ

Отражение хозяйственных операций с использованием рассмотренных счетов предлагается вести в **Журнале-ордере №6-с/б (санация/банкротство)**. Данный учетный регистр предназначен для учета расчетов с кредиторами по отложенным обязательствам, срок погашения которых наступает в соответствие с графиком погашения согласно плану санации, а также для отражения сомнительной кредиторской задолженности, состав и размер которой не признаны управляющим или судом (приложение 16).

Журнал-ордер № 6-с/б открывается на предприятии на 1-е число месяца, в котором принято решение о введении санации. Записи в регистре начинают осуществляться с даты введения санации на основании поступающих требований кредиторов в течение срока, установленного судом и после него.

На дату введения журнала-ордера № 6-с/б сальдо на начало месяца по признанной (счет 72) и сомнительной (счет 74) задолженности будет нулевым.

Введение счетов 72 и 74 может производиться двумя способами.

#### 1 СПОСОБ.

По мере приема исков кредиторов осуществляется реформация кредиторской задолженности путем переноса ее в кредит счета 72 – в случае признания и кредит счета 74 – в случае непризнания с одновременным отражением соответствующих записей по переносу обязательств в регистрах аналитического учета и журнале-ордере № 6-с/б (таблица 9.2).

Таблица 9.2

#### Отражение на счетах бухгалтерского учета отложенных обязательств (вариант 1)

Ситуации	Дебет	Кредит	Сумма
1	2	3	4
1. Сумма иска > числящихся в учете обязательств			
а) иск признан в полном размере	60, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76	72, с/сч – в соотв. с очередностью	на величину обязательств, числящихся в учете
	92/2	72, с/сч – в соотв. с очередностью	на сумму превышения величины иска над отраженной в учете задолженностью
б) иск не признан управляющим:	60, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76	72, с/сч – в соотв. с очередностью	на величину обязательств, числящихся в учете
	97	74	на величину превышения по иску, не признанную управляющим
в) иск признан судом: – в полном размере	97	74	на сумму иска, признанного судом
	92/2	72, с/сч – в соотв. с очередностью	

САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

– в размере обязательств, числящихся на дату открытия конкурного производства <i>красным сторно</i>	97	74	на сумму иска, непризнанную судом
2. Сумма иска = числящимся в учете обязательствам	60, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76	72, с/сч – в соотв. с очередностью	на величину обязательств, числящихся в учете
3. Сумма иска < числящихся в учете обязательств	60, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76	72, с/сч – в соотв. с очередностью	на сумму отраженную в иске
	60, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76	74	на сумму неподтвержденную иском
4. Иск на отраженную в учете задолженность не подан в течение установленного срока	60, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76	74	на сумму задолженности, отраженную в учете

Учет расчетов с кредиторами первой очереди

Если предприятие действующее и предполагает действовать в будущем, то суммы, начисляемые по требованиям физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, ежемесячно относятся на затратные счета и отражаются бухгалтерской записью:

Д-т 20, 23, 25, 26, 44 – К-т 76.

Однако санация является особым режимом функционирования предприятия. Ее результатом может быть как безубыточная работа, так и ликвидация должника. Вследствие этого возникает объективная необходимость капитализировать имеющиеся обязательства. Определение размера обязательств первой очереди осуществляется путем капитализации не менее чем за пятнадцать лет соответствующих повременных платежей, установленных на дату открытия хозяйственным судом ликвидационного производства или введения санации, подлежащих выплате этому лицу до достижения им возраста семидесяти лет. Если возраст физического лица превышает семьдесят лет, срок для капитализации соответствующих повременных платежей исчисляется в пятнадцать лет [11, ст. 145].

Капитализированную сумму по обязательству предлагается относить на счет 97 «Расходы будущих периодов», а затем ежемесячно переносить на затраты в доле, приходящейся на конкретный месяц (в период проведения санации).

При этом надо отметить, что капитализированная задолженность первой очереди в случае ликвидации санации обычно погашается разовым платежом в полной сумме, в случае введения санации погашение обычно производится согласно плану санации ежемесячно в установленной судом сумме во внеочередном порядке (п. 1.31 Указа № 508). Поэтому в процессе санации капитализированная сумма обязательств первой очереди в полной сумме числится в ж/о № 6 – с/б, но ежемесячно в части текущих выплат переносится в кредит счета соблюдения порядка их внеочередного погашения.

Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета операций по расчетам с кредиторами первой очереди отражается в таблице 9.3.

Таблица 9.3

**Бухгалтерский учет расчетов с кредиторами первой очереди (вариант 1)**

Дебет	Кредит	Хозяйственная операция
1	2	3
20, 23, 25, 26, 44	76	1. Начисление суммы возмещения ущерба в соответствующем отчетном периоде до введения санации.
76	72/1	2. Перенесение в состав отложенных начисленных, но не оплаченных суммы возмещения ущерба.
97	72/1	3 Начисление суммы возмещения ущерба с учетом капитализации на дату введения санации.
20, 23, 25, 26, 44	97	4. Отнесение на затраты суммы обязательств в части текущих выплат в соответствующем отчетном месяце в период санации.
72/1	76	5. Перенесение начисленных и подлежащих к выплате сумм в текущую задолженность.
76	51, 50	6. Погашение задолженности.
92/2	97	7. Отнесение на финансовые результаты оставшейся суммы задолженности в случае ликвидации предприятия.

На дату окончания срока подачи исков в регистрах аналитического учета скапливается текущая кредиторская задолженность, то есть та, которая возникла с момента введения санации, и кредиторская задолженность, числящаяся на дату введения санации, неподтвержденная исками.

По истечении срока подачи исков производится реформация кредиторской задолженности:

- текущая задолженность продолжает отражаться в обычных регистрах аналитического учета;
- отложенная признанная задолженность в ж/о № 6–с/б на счете 72;
- отложенная, но неподтвержденная исками кредиторов, задолженность переходит в разряд сомнительной и отражается в ж/о №6-с/б на основе проводки: Д-т 60, 66, 67, 70, 71, 75 ,76 – К-т 74 «Расчеты по сомнительной задолженности, возникшей до начала конкурсного производства».

Преимуществом данного способа является то, что на счете 72 сразу отражается только признанные обязательства;

Недостатком – то, что в течение 2-х месяцев подачи исков не выделена сумма отложенной задолженности.

Для обеспечения большей наглядности данного способа рекомендуется в ж/о №6–с/б в строке 0 «Начальное сальдо сч. 72/9 на дату введения санации» справочно показать сумму отложенной задолженности в виде сальдо по счетам расчетов на дату открытия конкурсного производства.

**2 СПОСОБ.**

Итоговое сальдо счетов учета расчетов на дату введения санации заносится в ж/о № 6-с/б строку 0 «Начальное сальдо сч. 72/9 на дату введения санации» по признанной задолженности бухгалтерской проводкой: Д-т 60, 66, ..., 76 – К-т 72/9 «Кредиторская задолженность, имеющаяся на дату открытия конкурсного производства».

Если открытие ж/о №6-с/б совпадает с датой формирования годовой отчетности, итоговые суммы по счетам учета расчетов по строке 0 «Кредиторская

задолженность, имеющаяся на дату открытия конкурсного производства (с/сч. 72/9)» совпадут с суммой строк 010 «Кредиты и займы банков», 030 «Займы других организаций», 150 «Кредиторская задолженность» и 210 «Просроченная кредиторская задолженность» Приложения к бухгалтерскому балансу (Форма № 5), а также с итоговой суммой раздела V Баланса на соответствующую дату.

Таким образом, вся кредиторская задолженность, имеющаяся на дату введения санации, переходит в разряд *просроченной отложенной задолженности и числится в кредите счета 72/9 «Кредиторская задолженность, имеющаяся на дату открытия конкурсного производства».*

По ходу приема исков кредиторов осуществляется реформация кредиторской задолженности путем переноса ее в случае признания – на соответствующий очередности субсчет счета 72. Порядок применения счета 72/9 рассмотрен в таблице 9.4.

Таблица 9.4

**Отражение на счетах бухгалтерского учета отложенных обязательств (вариант 2)**

Ситуации	Дебет	Кредит	Сумма
1	2	3	4
На дату введения санации	60, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76	72/9	на итоговое сальдо по счетам расчетов
1. Сумма иска > числящихся в учете обязательств			
а) иск признан в полном размере	72/9	72, с/сч. – в соотв. с очередностью	на величину обязательств, числящихся в учете
	92/2	72, с/сч. – в соотв. с очередностью	на сумму превышения величины иска над отраженной в учете задолженностью
б) иск не признан управляющим	72/9	72, с/сч. – в соотв. с очередностью	на величину обязательств, числящихся в учете, по иску не признанному управляющим
	97	74	на сумму превышения величины иска, непризнанного управляющим, над отраженной в учете задолженностью
в) иск признан судом: – в полном размере	97	74	на сумму превышения по иску, признанному судом
	92/2	72, с/сч – в соотв. с очередностью	
– в размере обязательств, числящихся на дату открытия конкурсного производства <i>красным сторно</i>	97	74	на сумму иска, непризнанную судом
2. Сумма иска = числящимся обязательствам	72/9	72, с/сч. – в соотв. с очередностью	на величину обязательств, числящихся в учете
3. Сумма иска < числящихся обязательств	72/9	72, с/сч. – в соотв. с очеред-	на сумму отраженную в иске

	ностью		
	72/9	74	
4. Иск на отраженную в учете задолженность не подан в течение установленного срока	72/9	74	на сумму неподтвержденную иском на величину обязательств, числящихся в учете

Таблица 9.5

### Бухгалтерский учет расчетов с кредиторами первой очереди (вариант 2)

Дебет	Кредит	Хозяйственная операция
1	2	3
20, 23, 25, 26, 44	76	1. Начисление суммы возмещения ущерба в соответствующем отчетном периоде.
76	72/9	2. Перенесение в состав отложенных начисленных, но не оплаченных суммы возмещения ущерба.
72/9	72/1	
97	72/1	3. Начисление суммы возмещения ущерба с учетом капитализации на дату введения санации.
20, 23, 25, 26, 44	97	4. Отнесение на затраты текущей суммы выплат по обязательствам в соответствующем отчетном месяце в период санации.
72/1	76	5. Перенесение начисленных и подлежащих выплате к выплате сумм в текущую задолженность.
76	51, 50	6. Погашение текущей задолженности.
92/2	97	7. Отнесение на финансовые результаты оставшейся суммы задолженности в случае ликвидации предприятия.

На дату окончания срока подачи исков в регистрах аналитического учета скапливается текущая кредиторская задолженность, то есть та, которая возникла с момента введения санации. По истечении срока подачи исков производится завершение реформации кредиторской задолженности: отложенные, но неподтвержденные исками кредиторов, обязательства, возникшие до начала конкурсного производства, переходят в разряд сомнительных и переносятся в раздел 2 ж/о №6-с/б по видам кредиторов бухгалтерской записью:

Д-т 72/9 «Кредиторская задолженность, имеющаяся на дату открытия конкурсного производства» –

К-т 74 «Расчеты по сомнительной задолженности, возникшей до начала конкурсного производства».

Данный способ обеспечивает большую наглядность, так как с начала конкурсного производства в учете разделены текущие и отложенные обязательства.

Предприятие имеет возможность выбора одного из двух вариантов введения счетов 72, 74, являющегося наиболее предпочтительным в конкретных условиях хозяйствования. Различия между первым и вторым способами имеются только в период (согласно Закону – 2 месяца) с даты открытия конкурсного производства до даты завершения приема претензий кредиторов. При этом второй вариант в большей степени позволяет повысить информативность данных учета расчетов, увеличивает эффективность анализа расчетов с кредиторами.

Таким образом, введение счетов 72, 74 позволяет на момент окончания срока подачи исков всю кредиторскую задолженность предприятия разгруппировать на **текущие обязательства**, аналитический учет которых ведется в обыч-

ных учетных регистрах, и **отложенные обязательства** (признанная кредиторская задолженность, подтвержденная требованиями в установленный срок; признанная кредиторская задолженность, подтвержденная требованиями после установленного срока и сомнительная задолженность), аналитический учет которых ведется в предложенном ж/о №6-с/б.

**В ж/о №6-с/б операции по учету отложенных обязательств будут отражаться следующим образом:**

При поступлении иска сверяется сумма требования и сумма, отраженная по данному кредитору в регистре аналитического учета по соответствующему счету.

1.) В случае совпадения сумм и признания иска управляющим сумма обязательства отражается в ж/о №6-с/б в разделе 1 в строке субсчета в соответствии с очередностью погашения по видам кредиторов, в столбце – в соответствии с дебетом счета учета расчетов (сч. 60, 66, 70, 71, 75, 76).

2.) В случае превышения суммы иска над числящимися обязательствами по конкретному кредитору:

а) при непризнании – признанная числящаяся сумма отражается в ж/о №6-с/б в разделе 1 согласно порядку, описанному в п.1.; непризнанная сумма отражается в разделе 2 ж/о №6-с/б в строке – по видам кредиторов, в столбце – по дебету счета 97.

б) при признании – признанная числящаяся сумма отражается в разделе 1 согласно порядку, описанному в п.1., сумма превышения – в строке субсчета в соответствии с очередностью погашения по видам кредиторов, в столбце – по дебету счета 92/2.

3.) В случае не подтверждения части числящейся задолженности поступившим иском: подтвержденная признанная сумма отражается в ж/о №6-с/б в разделе 1 согласно порядку, описанному в п.1.; неподтвержденная – в разделе 2 ж/о №6-с/б в строке – по видам кредиторов, в столбце – в соответствии с дебетом счета учета расчетов (сч. 60, 66, 70, 71, 75, 76).

В процессе заполнения ж/о №6/с/б:

– Строка 1 «Сальдо сч. 72/9 на конец месяца»: стр.0 – итого стр. 2 «Признанная кредиторская задолженность на конец месяца» в разрезе счетов – итого стр. 3 «Сомнительная кредиторская задолженность на конец месяца» в разрезе счетов.

– Строка 2: Сумма строк 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 2.6.

**Достоинством учетного регистра ж/о № 6–с/б является возможность заполнения Главной книги по предложенным счетам и субсчетам без дополнительных расчетов.** При использовании субсчета 72/9 «Кредиторская задолженность, имеющаяся на дату открытия конкурсного производства» дебетовые обороты по данному субсчету представляют собой сумму итоговых сальдо по субсчетам 1–6 счета 72 в разрезе счетов.

### 9.3.4. УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ С КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИИ

В процессе санации **учет текущих обязательств**, погашение которых производится во внеочередном порядке, осуществляется в обычных учетных регистрах.

В соответствии с законодательством к текущим обязательствам в процессе конкурсного производства относятся [11, ст. 44]:

– судебные расходы, включая уплату государственной пошлины, расходы на опубликование сведений, связанных с производством по делу о банкротстве и уведомлением кредиторов должника;

– расходы, связанные с выплатой вознаграждения управляющему;

– текущие платежи должника в процессе конкурсного производства за коммунальные, эксплуатационные и иные услуги;

– удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам должника, возникшим в процессе конкурсного производства.

В соответствии с Указом № 508 наряду с данными расходами вне очереди погашаются:

– расходы, связанные с погашением требований физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью;

– выплата выходных пособий и оплатой труда лиц, работающих у должника по трудовому договору (контракту), выплата вознаграждений по авторским договорам;

– уплата налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей, начисленных в процессе санации (п. 1.31) (см. рис. 9.6).

**Учет операций с отложенной задолженностью** отражается в ж/о №6-с/б (приложение 16) и осуществляется в следующем порядке. Управляющий производит расчеты с кредиторами в соответствии с реестром требований кредиторов. Требования кредиторов каждой следующей очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди [11, ст.150].

При недостаточности денежных средств должника эти средства распределяются между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению.

Требования кредиторов иных очередей, заявленные в установленный срок, но не признанные в соответствии с Законом управляющим или собранием кредиторов по защите требований, если в отношении их имеется вступивший в законную силу судебный акт хозяйственного суда об их признании, подлежат удовлетворению в общем порядке.

Если заявление о требовании подано по истечении установленного срока или если срок подачи заявления о требовании не восстановлен, то требование в случае признания удовлетворяется лишь после удовлетворения своевременно предъявленных требований (табл.9.6).

На сумму требований кредиторов по платежным обязательствам на дату открытия конкурсного производства, начисляются проценты в порядке, установленном статьей 366 Гражданского кодекса Республики Беларусь, которые взимаются в размере одной четвертой части учетной ставки Национального банка Республики Беларусь, действующей на дату уплаты этих процентов.

Таблица 9.6

### Бухгалтерский учет операций с отложенной кредиторской задолженностью в процессе санации

Операция 1	Дебет 2	Кредит 3
1. Погашение задолженности путем списания денежных средств в порядке очередности	72 с/сч. – в соотв. с очередностью погашения	50, 51, 52
2. списание задолженности по согласию кредиторов	72 с/сч. – в соотв. с очередностью погашения	92/1
3. Поступление исков после установленного срока:		
на сумму признанных обязательств, числящихся в учете	74	72 с/сч. 6 «Расчеты по задолженности, признанной после установленного срока»
на сумму признанных обязательств, превышающих сумму, числящуюся в учете	92/2	72 с/сч. 6 «Расчеты по задолженности, признанной после установленного срока»
4. списание сумм сомнительной задолженности после истечения срока исковой давности	74	92/1
5. Погашение задолженности активами (имуществом) предприятия		
на сумму выручки от реализации имущества	62	90 (при передаче готовой продукции), 91 (при передаче активов)
на стоимость передаваемого имущества	90, 91	01, 04, 10, 43, 41
на сумму начисленных налогов	90,91	68
определение финансового результата	90, 91 (99)	99 (90, 91)
взаимозачет дебиторской и кредиторской задолженностей	72 с/сч. – в соотв. с очередностью погашения	62

Информацию о погашении требований кредиторов из ж/о №6-с/б управляющий вносит в реестр требований кредиторов.

#### 9.3.5. ОТРАЖЕНИЕ СЧЕТОВ 72, 74 В ОТЧЕТНОСТИ

В соответствии с законодательством в отчетности просроченная кредиторская задолженность должна отражаться по строкам 020 «Кредиты и займы просроченные», 040 «Займы просроченные» и 210 «Просроченная кредиторская задолженность» Приложения к бухгалтерскому балансу (Форма №5). Однако в процессе санации следует различать в отчетности просроченную отложенную и просроченную текущую задолженность.

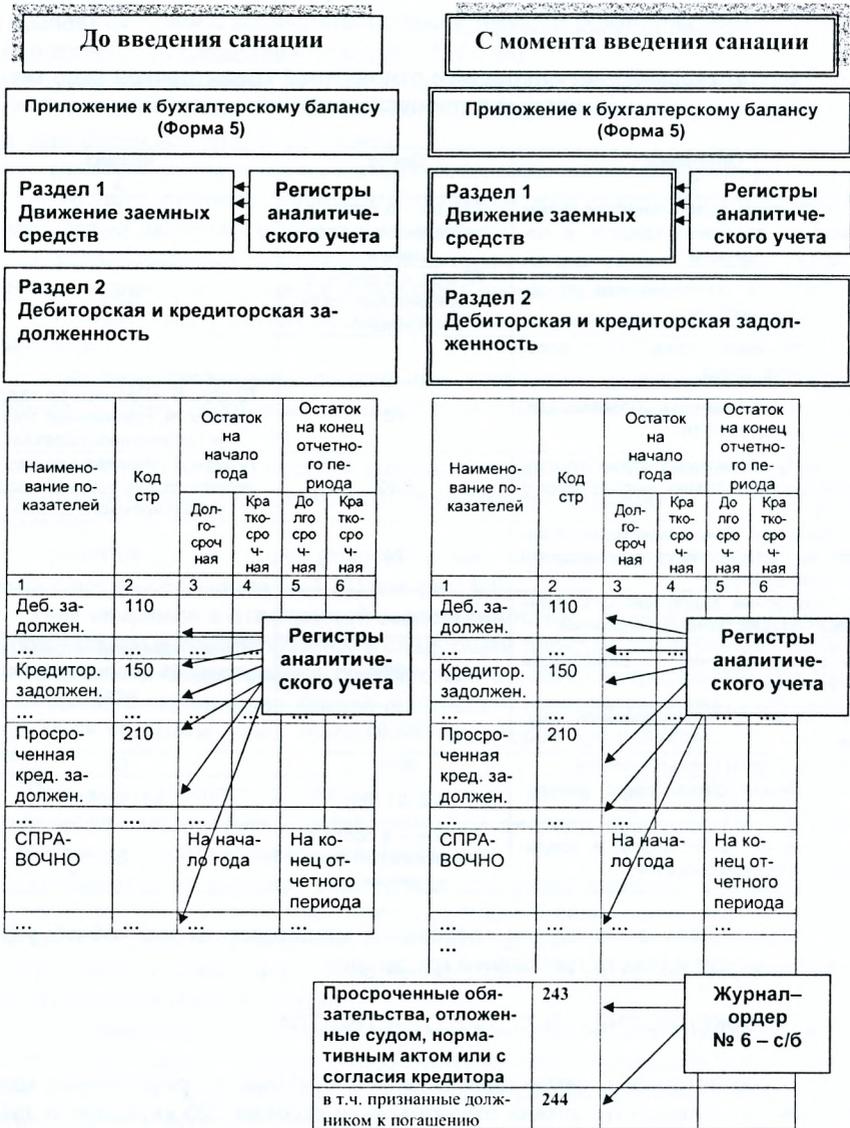


Рис. 9.6. Отражение счетов 72, 74 в отчетности

Так как текущая просроченная задолженность подлежит внеочередному погашению, а от результатов погашения отложенной задолженности зависит направление развития процесса санации, на наш взгляд, целесообразно в форме отчетности №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» в разделе 2 «Дебитор-

ская и кредиторская задолженность» в виде справочной информации добавить строку 243 «Просроченные обязательства, отложенные судом, нормативным актом или с согласия кредитора» и строку 244 «в том числе признанные должником к погашению». Тогда строки 020, 040 и 210 Формы №5 будут заполняться на основе итоговых сальдо по просроченным текущим обязательствам, возникшим в процессе санации, а строка 243 – на основе суммы на конец месяца итогового сальдо по строке 3 Раздела 1 и итогового сальдо по строке 5 Раздела 2 ж/о №6-с/б, строка 244 – на основе итогового сальдо на конец месяца по строке 3 Раздела 1 ж/о №6-с/б.

**Для составления баланса и отчетности управляющего:**

При составлении баланса сумма итогового сальдо на дату составления баланса по строке 3 Раздела 1 и итогового сальдо по строке 5 Раздела 2 ж/о №6-с/б включается в строку 740 «Прочие виды обязательств» V раздела Баланса (рис. 9.7.).



Рис. 9.7. Отражение счетов 72, 74 в бухгалтерском балансе

В соответствии с Постановлением Министерства Экономики Республики Беларусь от 18.06.04 г. №151, информация по остаткам и движению на счетах 72, 74 включается в отчеты управляющего, представляемые в Министерство экономики РБ и предоставляется сторонам по делу о банкротстве.

**9.3.6. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УЧЕТНОГО РЕГИСТРА – ЖУРНАЛА-ОРДЕРА №6-С/Б ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ САНАЦИИ**

По окончании санации хозяйственный суд вправе установить срок окончания расчетов с кредиторами, который не может превышать двенадцати месяцев [11, ст.137]. Если расчеты с кредиторами произведены в установленный хозяйственным судом срок или до его истечения, производство по делу о банкротстве прекращается после окончания расчетов с кредиторами. Если в установленный хозяйственным судом срок не произведены расчеты с кредиторами, хозяйственный суд принимает решение об открытии ликвидационного производства.

Журнал-ордер №6-с/б вводится при открытии конкурсного производства с санацией, поэтому возможно два варианта развития событий при ее завершении:

1. Успешное завершение санации и продолжение деятельности предприятия.

В данном случае счета 72 и 74 подлежат закрытию, а имеющиеся остатки в журнале – ордере 6-с/б переносятся в обычные учетные регистры. Завершение санации по Закону предполагает урегулирование взаимоотношений между кредиторами и должником. Это означает, что по всем отложенным обязательствам должны быть приняты определенные решения, удовлетворяющие стороны. Если обязательства погашены не полностью, но кредиторы снимают свои претензии, например, при достижении мирового соглашения, остатки по отложенным обязательствам списываются за счет собственных источников или в ином порядке, предусмотренном законодательством. Возможен также вариант отсрочки по некоторым платежам с согласия кредиторов или в соответствии с нормативным актом. Отражение на счетах бухгалтерского учета данных операций представлено в таблице 9.7.

Таблица 9.7

### Бухгалтерский учет обязательств кредитора при завершении санации

Операция	Дебет	Кредит
1	2	3
1) списание долгов с согласия кредиторов	72,74	92/1
2) предоставление отсрочки платежа	72, 74	соответствующего счета учета расчетов (60, 66, ... 76)

#### 2. Завершение санации с ликвидацией предприятия–должника.

В данном случае, согласно действующему порядку, все обязательства (и текущие, и отсроченные) подлежат погашению в установленной очередности. Нами рекомендуется в качестве регистра аналитического учета расчетов с кредиторами в процессе ликвидации использовать журнал–ордер №6-с/б, так как в нем обязательства отражаются не только в разрезе кредиторов, но и в соответствии с очередностью погашения.

При принятии судом решения о возбуждении ликвидационного производства, публикуется объявление в прессе о приеме претензий от кредиторов. Неисполненные обязательства, числящиеся на счетах 72, 74 могут быть оставлены в принятых суммах, однако кредиторы могут их изменить в связи с изменением обстоятельств. Учет приема претензий осуществляется аналогично стадии санации.

## 9.4. МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ САНАЦИИ

Проведение санации является особым периодом для предприятия, что вызывает необходимость использовать особые показатели, порядок расчета которых обуславливается условиями санации.

Для определения себестоимости выпускаемой продукции, работ, услуг в период санации авторы предлагают ввести категорию «санационная себестоимость».

**Санационная себестоимость** выражает в денежной форме все обоснованные затраты предприятия на производство и реализацию фактического объема продукции с учетом проведенных санационных мероприятий.

Для целей формирования санационной себестоимости затраты, связанные с выпуском готовой продукции, необходимо разделить на обоснованные и необоснованные.

**Обоснованными** считаются затраты непосредственно связанные с производством и реализацией фактического объема выпущенной продукции предприятия.

**Необоснованными** являются затраты, которые не обеспечены выпуском готовой продукции (например, мощность оборудования 1000 единиц продукции, объем выпуска в текущем месяце составил 600 единиц, необоснованными затратами будет являться амортизация основного оборудования, приходящаяся на 400 единиц невыпущенной продукции; затраты на содержание законсервированных объектов и др.)

Снижение себестоимости в период санации осуществляется следующими способами:

1. За счет проведения санационных мероприятий, которые приводят к уменьшению фактической себестоимости отчетного периода.
2. За счет снижения санационной себестоимости.
3. За счет исключения необоснованных затрат.

Санационные мероприятия, как разовые, так и долгосрочные, могут осуществляться в любом месяце санационного периода. Результат от проведения санационных мероприятий проявляется в последующих отчетных периодах из месяца в месяц нарастающим итогом. Получается эффект «снежного кома», когда на четвертом месяце санации проявляются результаты санационных мероприятий, проведенных на первом, втором и третьем месяцах с нарастающим итогом. Описанное явление изображено на рисунке 9.8.



Рис. 9.8. Эффективность санационных мероприятий во времени

Санационные мероприятия могут проводиться как в сфере управления предприятием, сфере производства (организация производственного и технологического процесса и т. д.), так и в области бухгалтерского учета финансово-

хозяйственной деятельности предприятия. В зависимости от сферы применения будут изменяться инструменты, с помощью которых проводятся санационные мероприятия. Влияние проводимых санационных мероприятий на величину себестоимости продукции (работ, услуг) отражается в таблице 9.8.

Таблица 9.8

**Влияние санационных мероприятий на себестоимость выпускаемой продукции по элементам затрат**

Санационные мероприятия	Влияние на себестоимость
<i>Материальные затраты</i>	
1. Замена сырья на более дешевое.	Снижение
2. Замена полуфабрикатов собственного производства на более дешевые покупные.	Снижение
<i>Расходы на оплату труда</i>	
1. Сокращение штата работников предприятия	снижение за счет уменьшения количества работников; временный рост за счет необходимости выплачивать пособия при увольнении
2. Изменение условий оплаты труда работников (снижение размера премий, изменение формы оплаты труда)	Снижение
<i>Отчисления на социальные нужды</i>	
Находятся в прямой зависимости от размера фонда оплаты труда.	снижение при условии сокращения расходов на оплату труда
<i>Амортизация основных средств и нематериальных активов</i>	
1. Списание неиспользуемых основных средств	снижение
2. Бартерный обмен ненужных основных средств на необходимые в производстве	+; -
3. Дончисление морального и физического износа основных средств (за счет фонда переоценки имущества)	снижение (в перспективе)
4. Оприходование излишков основных средств, выявленных при инвентаризации	рост
<i>Прочие затраты</i>	снижение (может наблюдаться и рост данных расходов, вызванный проведением санационных мероприятий)

Проведение санационных мероприятий, как правило, приводит к снижению фактических затрат на производство в отчетном периоде, что необходимо учитывать при их делении на обоснованные и необоснованные и расчете санационной себестоимости.

В условиях поиска путей снижения величины затрат на производство продукции определяющим моментом является порядок расчета санационной себестоимости.

Для правильного и корректного выделения необоснованных затрат необходимо определить их сущность и содержание в составе себестоимости. Разрабатывать перечень необоснованных затрат целесообразно в разрезе экономических элементов, составляющих структуру себестоимости выпускаемой продукции. Открытый перечень необоснованных затрат представлен в таблице 9.9.

Таблица 9.9

**Открытый перечень необоснованных затрат, подлежащих исключению при расчете себестоимости выпускаемой продукции**

	Необоснованные затраты
1. Материальные затраты	Расход материалов на окончательно забракованные изделия Расход материалов на исправление брака продукции Завышенные нормы расхода материалов по видам продукции Расход электроэнергии и топлива сверх установленных предприятию нормативов
2. Расходы на оплату труда	Компенсации за неиспользуемый отпуск Оплата очередных и внеочередных отпусков Заработная плата работников предприятия, выплачиваемая за время вынужденного простоя. Заработная плата работников предприятия, не подтвержденная выпуском готовой продукции.
3. Отчисления на социальные нужды	Отчисления в ФСЗН (35 %) от расходов на заработную плату, перечисленных в п.2 таблицы.
4. Амортизация основных фондов и нематериальных активов	Амортизационные отчисления по неиспользуемым в производстве продукции основным средствам. Амортизационные отчисления по основным средствам, не подтвержденные выпуском готовой продукции Амортизационные отчисления по неиспользуемым в производстве продукции нематериальным активам
5. Прочие затраты	Отчисления в ФСЗ и чрезвычайный налог единым

	платежом (5 %) от расходов на заработную плату, перечисленных в п.2 таблицы. Прочие расходы, не подтвержденные выпуском готовой продукции.
--	---

**Алгоритм расчета санационной себестоимости:**

1. Первичный учет затрат на производство продукции по местам их возникновения с учетом санационных мероприятий, которые направлены на снижение затрат предприятия.
2. Выделение необоснованных затрат из общей суммы производственных затрат.
3. Обобщение полученной информации на счетах синтетического и аналитического учета.
4. Распределение услуг вспомогательных производств между потребителями.
5. Распределение косвенных обоснованных затрат между объектами калькулирования.
6. Определение санационной себестоимости.

Схема формирования санационной себестоимости представлена на рисунке 9.9.

Себестоимость является стоимостным выражением текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг), которые группируются по экономическим элементам. В общем виде фактическую себестоимость продукции можно представить формулой 9.1.:

$$S_f = M + U + O_u + A + Z_{пр}, \quad (9.1)$$

где  $S_f$  – фактическая себестоимость продукции;  $M$  – материальные затраты,  $U$  – расходы на оплату труда персонала;  $O_u$  – отчисления на социальные нужды;  $A$  – амортизация;  $Z_{пр}$  – прочие затраты.

С другой стороны фактическая себестоимость представляет собой сумму и обоснованных, и необоснованных затрат (9.2) :

$$S_f = Z_o + Z_{но}, \quad (9.2)$$

где  $S_f$  – фактическая себестоимость продукции,  $Z_o$  – обоснованные затраты на производство продукции,  $Z_{но}$  – необоснованные затраты на производство продукции.

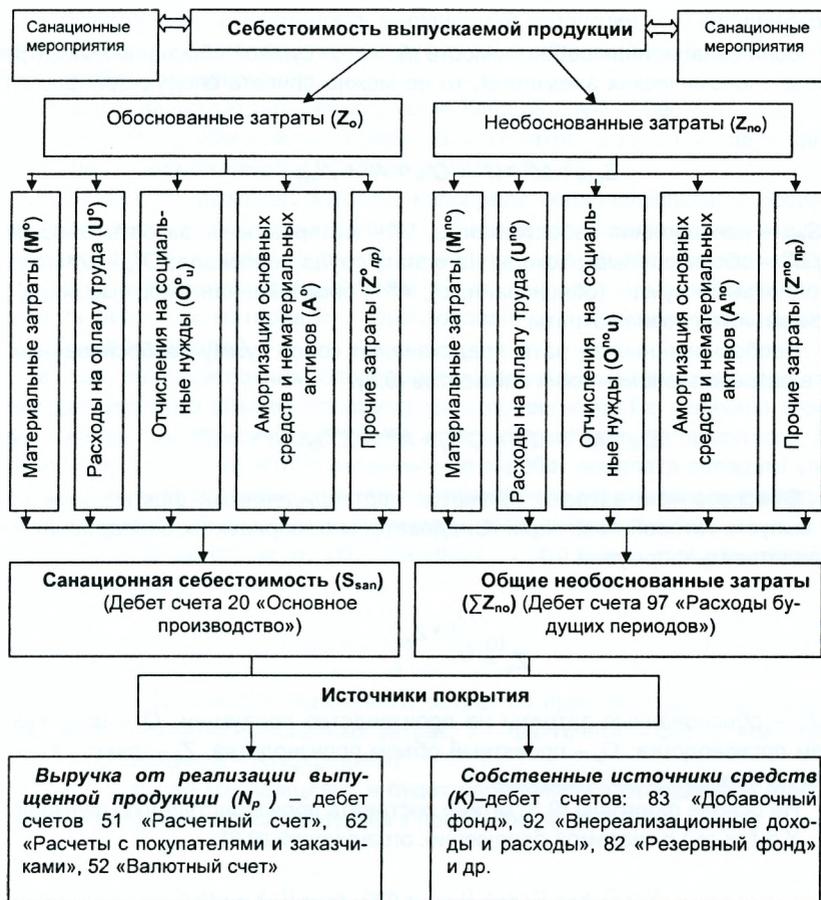


Рис. 9.9. Схема формирования санационной себестоимости

Сумма обоснованных затрат представляет собой санационную себестоимость выпускаемой продукции, следовательно, формулу (9.2) можно представить в следующем виде (9.3):

$$S_f = S_{san} + Z_{no}, \quad (9.3)$$

где  $S_f$  – фактическая себестоимость продукции;  $S_{san}$  – санационная себестоимость;  $Z_{no}$  – необоснованные затраты на производство продукции.

Отсюда санационная себестоимость равна (9.4):

$$S_{san} = S_f - Z_{no} \quad (9.4)$$

Если санационная себестоимость является суммой обоснованных затрат в разрезе экономических элементов, то ее можно описать следующей формулой 9.5:

$$S_{san} = M^o + U^o + O^o_u + A^o + Z^o_{пр}, \quad (9.5)$$

где  $S_{san}$  – санационная себестоимость;  $M^o$  – материальные затраты обоснованные;  $U^o$  – обоснованные расходы на оплату труда персонала;  $O^o_u$  – отчисления на социальные нужды (обоснованные);  $A^o$  – обоснованная амортизация;  $Z^o_{пр}$  – обоснованные прочие затраты.

Необоснованные затраты представляют собой сумму необоснованных затрат в разрезе экономических элементов (9.6):

$$Z_{no} = M^{no} + U^{no} + O^{no}_u + A^{no} + Z^{no}_{пр}. \quad (9.6)$$

Обоснованные затраты являются подтвержденными фактическим объемом выпуска готовой продукции. Следовательно, порядок их определения можно представить формулой 9.7:

$$Z_o = \frac{Q_f}{Q_p} * Z_f, \quad (9.7)$$

где  $Z_o$  – обоснованные затраты на производство продукции;  $Q_f$  – фактический объем производства;  $Q_p$  – проектный объем производства;  $Z_f$  – фактические затраты на производство продукции.

На основе формулы (9.3) можно составить производственную функцию:  $Y = f(x_1; x_2)$  с системой следующих ограничений (9.8):

$$Y > 0, x_1 > 0, x_2 > 0 \quad x_1 \rightarrow \min, x_2 \rightarrow 0, Y \rightarrow \min, \quad (9.8)$$

где  $Y$  – фактическая себестоимость выпущенной продукции;  $x_1$  – величина обоснованных затрат (санационная себестоимость);  $x_2$  – величина необоснованных затрат, подлежащих исключению.

Основываясь на том, что обоснованные затраты находятся в пропорциональной зависимости от фактических затрат на производство, в общем виде производственную функцию можно представить уравнением (9.9):

$$\begin{cases} Y = x_1 + x_2, \\ x_1 = a * Y, \end{cases} \quad (9.9)$$

где  $Y$  – фактическая себестоимость выпущенной продукции;  $x_1$  – величина обоснованных затрат на производство продукции;  $x_2$  – величина необоснованных затрат, подлежащих исключению.

Обоснованные затраты, образующие санационную себестоимость, имеют сложную структуру. Каждый из элементов этих затрат состоит из двух частей: **абсолютно обоснованной и условно обоснованной**.

Первая часть включает затраты, непосредственно связанные с производством фактического объема продукции, т. е. является обоснованной изначально (заработная плата основных рабочих, начисленная на основе нарядов на сдельные работы, отчисления на социальные нужды от указанной заработной платы, стоимость основных материалов, израсходованных на производство фактического объема продукции).

Вторая часть (условная) определяется расчетным путем, исходя из отношения фактического объема производства к проектному. Ее величина зависит от того, на сколько фактический объем производства меньше проектного. Примерами таких затрат являются: повременная заработная плата аппарата управления цехами и предприятием в целом, отчисления на социальные нужды от указанной заработной платы, амортизация основных средств и т. д.

В общем виде структуру обоснованных затрат можно описать линейным уравнением 9.10:

$$Z_o = b + a * (Y - b) , \quad (9.10)$$

где  $Z_o$  – общая величина обоснованных затрат на производство продукции;  $b$  – величина абсолютно обоснованных затрат;  $Y$  – фактическая себестоимость выпущенной продукции;  $a$  – коэффициент.

В этом случае коэффициент  $a$  будет определяться отношением фактического объема производства продукции к проектному (9.11).

$$a = \frac{Q_f}{Q_p} \quad (9.11)$$

Параметр  $a$  отражает тангенс угла наклона прямой, описывающей изменение обоснованных затрат в течение санационного периода.

Порядок расчета санационной себестоимости необходимо оговорить в Приказе об учетной политике предприятия на отчетный период.

Источниками покрытия необоснованных затрат могут быть:

- резервный фонд (счет 82);
- внереализационные доходы и расходы (счет 92);
- нераспределенная прибыль (счет 84);
- другие источники (97 счет «Расходы будущих периодов»).

Бухгалтерский аспект расчета санационной себестоимости рассматривается в следующем параграфе книги.

Порядок отражения в учетной политике расчета санационной себестоимо-

сти рассмотрен в приложении 10.

## 9.5. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В САНАЦИОННЫЙ ПЕРИОД

Санация является процедурой конкурсного производства, которая предусматривает оздоровление предприятия в результате осуществления санационных мероприятий, заведомо не предполагая его ликвидацию. Следовательно, в этот период необходимо проанализировать и оценить существующие способы и методы ведения бухгалтерского учета с целью поиска наиболее приемлемых в кризисной ситуации. Наиболее эффективные приемы и методы, способствующие выводу предприятия из кризиса, важно быстро применить на практике.

Порядок составления и состав учетной политики регламентируется Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 18.10.1994 г. № 3321-XII (в ред. Закона от 25.06.2001 г. № 42-3) и Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 17.04.2002 № 62.

Под **учетной политикой организации** понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [28, гл. 1, ст. 2].

К *способам ведения бухгалтерского учета* относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы регистров бухгалтерского учета, обработки информации и иные соответствующие способы и приемы [28, гл. 1, ст. 2].

При составлении учетной политики предприятие должно раскрывать избранные при ее формировании способы ведения бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности.

При этом *существенными* признаются способы ведения бухгалтерского учета, без знания применения которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, движения денежных средств или финансовых результатов деятельности организации [28, гл. 3, ст. 15].

Учетная политика предприятия включает в себя [28, гл. 2, ст. 7]:

- описание принятых способов ведения бухгалтерского учета;
- план счетов бухгалтерского учета предприятия;
- применяемые предприятием формы первичных документов и регистров бухгалтерского учета, если они отличаются от типовых;
- регламентацию движения первичных документов и регистров в бухгалтерском учете предприятия (график документооборота).

При формировании учетной политики необходимо исходить из следующих принципов:

- обособленности учета имущества и обязательств предприятия от имущества и обязательств других юридических и физических лиц;
- непрерывности деятельности предприятия;
- последовательности применения учетной политики;
- временной определенности фактов хозяйственной деятельности.

Учетная политика предприятия должна соответствовать требованиям полноты, осмотрительности, приоритета содержания перед формой, непротиворечивости и рациональности.

Принятая предприятием методика (учетная политика) должна соблюдаться в течение отчетного года.

Об изменении учетной политики юридическое лицо обязано письменно уведомить налоговые органы по месту своего нахождения до наступления нового года. Изменение по инициативе предприятия ранее принятого варианта учета не может распространяться в отношении операций, уже отраженных в учете и повлиявших на формирование конечных результатов его работы в прошедшем учетном периоде.

Изменения в учетной политике предприятия в целях обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учета должны вводиться с начала отчетного года, быть обоснованными и оформленными соответствующим решением руководителя предприятия.

Применение тех или иных способов (методов) ведения бухгалтерского учета обусловлено целями деятельности предприятия, которые будут отличаться на разных этапах конкурсного производства. Группировка целей в зависимости от того, на каком этапе рассмотрения дела о банкротстве находится предприятие, представлена в таблице 9.10.

Таблица 9.10

### Группировка целей предприятия на разных этапах конкурсного Производства

Этапы рассмотрения дела о банкротстве	Цели предприятия
1. Защитный период	1. Отсрочить расчеты по долгам.
2. Конкурсное производство	
2.1. Санация	1. Снизить себестоимость выпускаемой продукции; 2. Увеличить рентабельность выпускаемой продукции; 3. Изыскать резервы для расчета с долгами на конец санационного периода; 4. Получить прибыль в конце санационного периода; 5. При помощи бухгалтерских процедур осуществить приведение стоимости имущества по балансу к рыночной стоимости.
2.2. Ликвидация	1. Рассчитаться по обязательствам с кредиторами и персоналом; 2. Защитить интересы собственников.

Для достижения поставленных целей предприятие может применять традиционные (законодательно установленные) и нетрадиционные (разработанные самостоятельно) способы и методы ведения бухгалтерского учета. Перечень законодательно установленных способов ведения бухгалтерского учета представлен в таблице 9.11.

Таблица 9.11

**Способы ведения бухгалтерского учета, вариантность которых установлена нормативными актами Республики Беларусь**

Элемент учетной политики	Допустимые законодательством варианты
1. Начисление амортизации по основным средствам и нематериальным активам, используемым в предпринимательской деятельности.	1. Линейный способ 2. Нелинейный способ Метод суммы чисел лет Метод уменьшаемого остатка Производительный способ
2. Индексация амортизация основных средств при использовании линейного способа начисления амортизации.	1. Ежемесячно 2. В конце года при переоценке объектов
3. Начисление амортизации по нематериальным активам, не используемым в предпринимательской деятельности	1. Исходя из времени использования (срока службы), устанавливаемого патентами, лицензиями 2. Исходя из 20 лет, но не более срока деятельности организации по средствам индивидуализации участников гражданского оборота товаров, работ или услуг (товарные знаки и т. д.) 3. Исходя из 10 лет, но не более срока деятельности организации по другим объектам
4. Оценка производственных запасов	1. По средневзвешенным ценам 2. По учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости 3. По ценам последнего приобретения (ЛИФО).
5. Оценка возвратных отходов	1. По пониженной цене исходного материального ресурса 2. По полной цене исходного материала 3. По действующей цене на отходы за вычетом расходов на сбор и обработку
6. Списание затрат на ремонт основных средств, используемых в предпринимательской деятельности	1. Используя созданный ремонтный фонд 2. Ежемесячно по элементам затрат включать в себестоимость

	3. Исходя из установленного норматива, с отражением разницы между стоимостью ремонта и суммой, относимой по нормативу на себестоимость в составе расходов будущих периодов
7. Учет незавершенного производства в серийном и массовом производстве	1. По прямым статьям расходов (материальным и трудовым) 2. По стоимости сырья, энергетических ресурсов, материалов и полуфабрикатов 3. По производственной себестоимости
8. Учет затрат на производство и калькулирование фактической себестоимости продукции	1. Нормативный метод 2. Позаказный метод 3. Попередельный метод
9. Распределение общепроизводственных расходов	1. Пропорционально основной зарплате производственных рабочих 2. Пропорционально прямым материальным затратам 3. Пропорционально объему выпуска продукции по плану (отчету) в фактических ценах
10. Распределение общехозяйственных расходов	1. Пропорционально основной зарплате производственных рабочих 2. Пропорционально прямым материальным и трудовым затратам 3. Пропорционально основной зарплате производственных рабочих и общепроизводственным расходам
11. Сводный учет затрат на производство	1. Полуфабрикатный вариант 2. Бесполуфабрикатный вариант
12. Учет готовой продукции	1. По фактической производственной себестоимости 2. По нормативной себестоимости
13. Учет товаров	1. По покупным ценам 2. По продажным ценам
14. Учет выручки	1. По мере оплаты 2. По мере отгрузки
15. Учет фондов	1. Образовывать за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, резервный фонд. 2. Не образовывать названный фонд.
16. Списание непокрытого убытка прошлых лет и текущего года	1. За счет резервного фонда 2. За счет прибыли отчетного года (по убыткам прошлых лет)

Вышеуказанные способы и методы ведения бухгалтерского учета не всегда дают желаемый результат, особенно в таких нестандартных условиях, как процедура банкротства и санации. Нестандартные условия требуют принятия нестандартных решений и в области бухгалтерского учета.

Применение к предприятию санационных процедур приравнивается к изменению условий хозяйствования и допускает внесение изменений в учетную политику в любом месяце отчетного периода и даже по уже отраженным в бухгалтерском учете.

Порядок ведения бухгалтерского учета в период санации также обуславливается особенностями этого процесса: именно в рамках этого периода возможно применение особых способов ведения бухгалтерского учета.

Данное утверждение подкрепляется и статьей 76 Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», согласно которой «управляющий обязан обеспечивать сохранность имущества должника и принимать меры по его защите».

Вводимые способы ведения бухгалтерского учета необходимо закрепить учетной политикой.

Открытый перечень способов ведения бухгалтерского учета в условиях санации приводится в таблице 9.12.

Таблица 9.12

**Перечень нетрадиционных способов ведения бухгалтерского учета, применяемых в условиях санации**

Элемент учетной политики	Санационный вариант
1. Начисление амортизации по основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности.	1. Линейный способ с доначислением износа до реального значения 2. Временное прекращение начисления износа (либо начисление за счет источников, альтернативных себестоимости)
2. Списание непокрытого убытка прошлых лет и текущего года	1. За счет добавочного фонда в части сумм, образованных при проведении переоценки статей баланса (в частности основных средств)
3. Учет затрат на производство и калькулирование фактической себестоимости продукции	1. Метод выделения обоснованных затрат
4. Учет готовой продукции	1. По санационной себестоимости

Рассмотрим более подробно каждый из указанных способов:

✓ **Линейный способ начисления амортизации с доначислением износа до реального значения**, [14] обусловлен переходом на новую амортизационную политику с 01.01.2003 г. [27], однако, его можно применять в любых

условиях.

Характерной особенностью всех кризисных предприятий Республики Беларусь (в частности, государственных) является высокая степень изношенности основных фондов и большой удельный вес амортизации в структуре себестоимости выпускаемой продукции.

На практике часто возникают ситуации, когда фактический износ основного средства, проработавшего 8 – 10 и более лет, составляет около 90 %, а численный износ за период эксплуатации – менее 50 %. Это создает ситуацию, при которой использовать данное основное средство можно еще несколько лет, а списать его можно будет не скоро.

В данном случае возможно применение метода прямой оценки при проведении переоценки основных средств по состоянию на 1 января следующего за отчетным года. Проведение переоценки таким методом достаточно дорогостоящее, а у предприятий-банкротов наблюдается дефицит денежных средств.

Предложенный способ начисления амортизации предусматривает расчет амортизационных отчислений исходя из срока полезного использования основного средства, который в соответствии с Положением о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов может устанавливаться комиссия, созданная на предприятии. Выбранный срок полезного использования должен превышать фактический срок службы объекта не менее, чем на один год.

Воспользовавшись этим, предприятие может установить срок полезного использования по основным средствам на единицу превышающий фактический срок службы и, исходя из этого, рассчитать годовую норму амортизации. Сумма доначисляемых амортизационных отчислений (ДАО) в этом случае будет рассчитываться по следующей формуле 9.12:

$$\text{ДАО} = \text{ВС} - \text{АО} - \text{ОС}, \quad (9.12)$$

где ВС – восстановительная стоимость объекта основных средств; АО – сумма начисленных амортизационных отчислений до перехода на новый порядок расчета амортизации; ОС – остаточная стоимость объекта после перехода на новый порядок начисления амортизации (например, годовая сумма амортизации).

На сумму доначисляемого износа в бухгалтерском учете можно сделать запись:

Д-т 83 «Добавочный фонд» – К-т 02 «Амортизация основных средств».

Данное мероприятие позволит реально оценить основные средства в бухгалтерском учете и в течение года произвести очистку бухгалтерского баланса от неиспользуемых (ненужных) основных средств. Указанный способ начисления амортизации был успешно применен на ПРУП «Горынский КСМ» с 01.01.2003 г., что позволило доначислить за счет фонда переоценки статей имущества амортизационные отчисления по основным средствам на сумму 1

527 874 232 руб. и дало возможность списать ряд износившихся основных средств по истечении года.

Пример изменения учетной политики и положения о порядке начисления амортизации рассмотренным способом приведен в приложениях 11 и 12.

✓ **Временное прекращение начисления износа по основным средствам**, если удельный вес амортизации в структуре себестоимости достаточно велик.

Это можно осуществить в случае консервации неиспользуемых производственных мощностей. Однако в соответствии с Положением о порядке начисления амортизации износ по основным средствам не начисляется при сроке консервации, не превышающем 1 год. В противном случае, начисление амортизации включается в состав операционных расходов, учитываемых на субсчете 91/2.

Альтернативным источником начисления амортизации основных средств также может являться и добавочный фонд (счет 83 «Добавочный фонд»), образованный в части сумм, начисленных при проведении переоценки основных средств. Данное утверждение можно аргументировать еще и тем, что указанный фонд накапливается из года в год, а может использоваться организацией только для увеличения размера уставного фонда и распределения накопленных сумм между учредителями, что не приемлемо для организации-должника. В то же время, добавочный фонд не является источником собственных средств предприятия.

✓ **Списание непокрытого убытка прошлых лет и текущего года.**

У предприятий, долгое время находящихся в кризисной ситуации, по результатам финансово-хозяйственной деятельности накапливаются убытки (дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»)

Источниками покрытия накопленного убытка могут быть:

- уставный фонд, при доведении величины уставного фонда до величины чистых активов (счет 80);
- резервный фонд (счет 82);
- целевые взносы учредителей;
- добавочный фонд (счет 83);
- прибыль текущего года (для предприятий-банкротов это не приемлемо).

В том случае, если на предприятии резервный фонд создавался ранее (в лучшие времена), убыток можно частично или полностью покрыть за его счет. В тоже время, предприятия, находящиеся в кризисе длительный период времени, исходно не имеют прибыли, а, следовательно, и источника создания вышеуказанного фонда. Для предприятий-банкротов было бы целесообразно списывать накопленный убыток за счет добавочного фонда, образованного в результате проведения переоценки статей баланса (счет 83 «Добавочный фонд» субсчет «Фонд переоценки имущества»).

На основе вышесказанного авторами сделан вывод о том, что предпри-

ятию, находящемуся в процессе санации, целесообразно списывать накопленный убыток за счет добавочного фонда, который не используется, обесцениваясь с течением времени. Указанный фонд искажает данные анализа финансового состояния предприятия. Списание накопленных убытков за счет добавочного фонда позволит очистить баланс предприятия и сделать его более реальным.

Указанный метод был успешно применен на ПРУП «Горынский КСМ», в результате чего по состоянию на 01.01.03 г. было списано 4 566 450 688 рублей убытков прошлых лет. После этого описанный метод утвержден Министерством финансов Республики Беларусь Письмом № 03-2-1/24 от 13.01.2004 г. «Об использовании средств фонда переоценки» и рекомендован для применения всем и субъектами хозяйствования в соответствии с законодательством.

✓ **Метод выделения обоснованных затрат** основан на разделении затрат на обоснованные (подтвержденные выпуском готовой продукции) и необоснованные (не подтвержденные выпуском продукции, оказанием услуг, выполнением работ).

Необходимость применения данного метода вызвана наличием у предприятий-должников затрат, связанных с содержанием неучаствующих в производственной деятельности основных фондов, необоснованных общехозяйственных затрат и т. д., рассчитанных на полную мощность предприятия. В связи с низкими объемами производства себестоимость одной единицы продукции резко возрастает из-за необоснованного включения затрат.

В связи с этим авторы предлагают разделять в бухгалтерском учете обоснованные и необоснованные затраты и рассчитывать себестоимость выпускаемой продукции только исходя из обоснованных.

Для погашения необоснованных затрат необходимо изыскивать возможные источники средств. Таким источником, в частности, может выступать добавочный фонд (счет 83). Для удобства ведения бухгалтерского учета целесообразно собирать необоснованные затраты на отдельном счете, например, на счете 97 «Расходы будущих периодов», с последующим списанием на счет 83.

Предложенный метод успешно применяется на ПРУП «Горынский КСМ» с 01.01.03 г. Расчет обоснованных затрат на примере амортизационных отчислений за период с 01.01.03 г. по 31.07.03 г. по ПРУП «Горынский КСМ» (нормативная мощность предприятия – 5000 тыс. штук условного кирпича в месяц) представлен в таблице 9.13.

Из приведенных расчетов видно, что удельный вес обоснованной амортизации в структуре себестоимости гораздо ниже, чем фактической. Расчет себестоимости на основе обоснованных затрат позволит повысить рентабельность выпускаемой продукции в период санации и изыскать резервы для выхода из кризиса.

Таблица 9.13

## Расчет обоснованных затрат

	2003 год						
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль
Объем выпуска продукции, тук	–	–	8	8	–	282	1250
Амортизационные отчисления (фактические)	170728	142442	186359	168564	168262	173033	187192
Обоснованная амортизация	0,0	0,0	298,2	269,7	0,0	9759	46798
Удельный вес амортизации в структуре санационной себестоимости, %	0,0	0,0	1,0	0,7	0,0	10,9	25,4
Удельный вес амортизации в структуре фактической себестоимости, %	96,1	86,6	86,1	80,5	77,1	68,4	57,6

Результат от использования метода выделения обоснованных затрат можно проследить на рисунке 9.10.

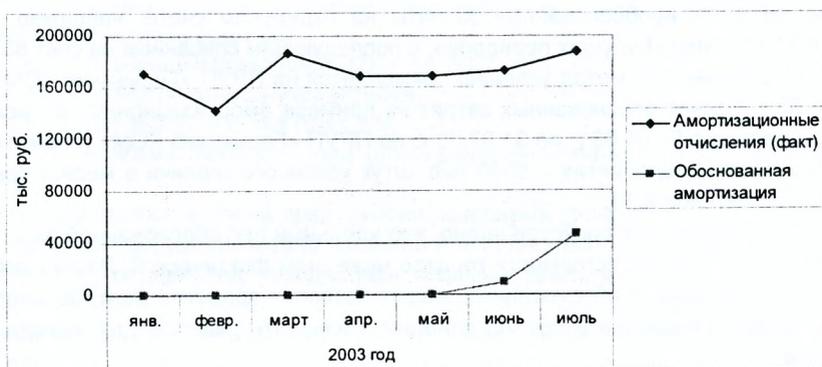


Рис. 9.10. Сравнение фактически начисленных сумм амортизации с обоснованными

Использование рассмотренного метода учета затрат на производство на ПРУП «Горынский КСМ» в 2003 г. дало возможность списать 1 219 360 790 руб. необоснованных затрат (амортизации), что привело к снижению удельного веса амортизационных отчислений в составе себестоимости выпускаемой продукции в 2003 г. до 19,08 % (по сравнению с 65,7 % в 2002 г.).

Применение данного метода учета затрат на производство позволит снизить себестоимость и убытки от реализации выпускаемой продукции и, если не получать прибыль, то хотя бы не накапливать убытки.

Описанный метод по своей идее близок к директ-костингу, методу учета затрат на производство, основанному на делении затрат на прямые и косвенные и расчете себестоимости только по прямым затратам.

✓ **Учет готовой продукции по санационной себестоимости**

**Санационная себестоимость** выражает в денежной форме все обоснованные затраты предприятия на производство и реализацию продукции с учетом проведенных санационных мероприятий.

Таблица 9.14

**Схема бухгалтерских проводок по расчету санационной себестоимости**

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
1	20, 25, 26	10, 02, 70, 68, 69 и т. д.	формирование себестоимости продукции на основе обоснованных затрат
2	97	10, 02, 70, 68, 69 и т. д.	учет необоснованных затрат
3	43	20	оприходование готовой продукции по санационной себестоимости
4	83	97	списание необоснованных затрат

Применяя данный метод оценки готовой продукции, необходимо оценивать влияние и эффективность санационных мероприятий.

Порядок расчета санационной себестоимости на основе выделения обоснованной амортизации отражается в таблице 9.15.

Таблица 9.15

## Порядок расчета санационной себестоимости

	2003 год						
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль
1. Объем выпуска продукции, тук	–	–	8	8	–	282	1250
2. Материальные затраты	3398	3506	8070	5120	8086	32344	62076
3. Расходы на оплату труда	2205	4914	6932	14725	17540	21882	36821
4. Отчисления на социальные нужды	772	1641	2426	5200	6139	7659	12887
5. Прочие затраты	467	11984	12613	15673	18333	18073	25841
6. Амортизационные отчисления (фактические)	170728	142442	186359	168564	168262	173033	187192
7. Фактическая себестоимость (сумма пп. 2 – 6)	177570	164487	216400	209282	218360	252991	324817
8. Обоснованная амортизация (п. 6/ 5000 * п. 1)	0,0	0,0	298,2	269,7	0,0	9759	46798
9. Санационная себестоимость (пп. 2 + 3 + 4 + 5 + 8)	6842	22045	30339	40988	50098	89717	184423

Графическое отражение динамики санационной и фактической себестоимости за анализируемый период представлено рисунком 9.11.

Описанный порядок расчета санационной себестоимости успешно применяется на ПРУП «Горынский КСМ» с 01.01.2003 года. Его использование позволило предприятию-должнику существенно снизить себестоимость выпускаемой продукции в санационном периоде и улучшить показатели платежеспособности.

Приведенный перечень нетрадиционных методов ведения бухгалтерского учета далеко не полный. Их разнообразие будет обусловлено условиями хозяйствования предприятий, глубиной кризиса, компетентностью руководителей и бухгалтеров т. д.

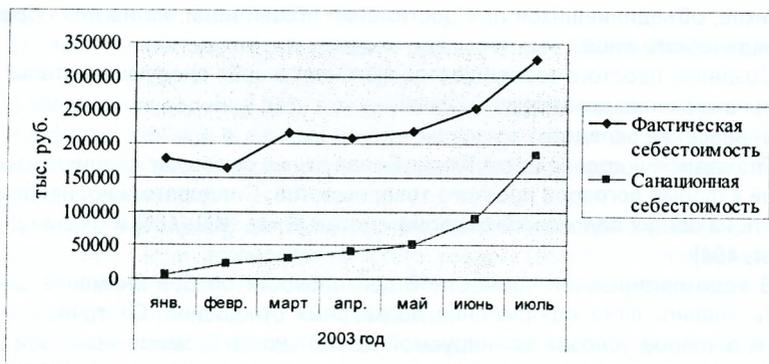


Рис. 9.11. Динамика фактической и санационной себестоимости продукции

## 9.6. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Особенности бухгалтерского учета создания и финансово-хозяйственной деятельности простого товарищества являются наименее изученным в условиях хозяйствования Республики Беларусь.

По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей законодательству цели [8, ст. 911].

Сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации [8, ст. 911].

Особенность учета операций по договору о совместной деятельности обуславливается общей долевой собственностью, ее образованием и распределением между участниками договора без создания для этой цели юридического лица, что является выгодным условием для привлечения к совместной деятельности иностранных юридических лиц.

Простое товарищество не является юридическим лицом и по характеру представляет собой гражданско-правовой договор. Поэтому порядок расчетов между участниками простого товарищества напрямую зависит от порядка ведения общих дел, т.е. товарищи (товарищ), которым поручено ведение общих дел, осуществляют расчеты между участниками, а также с третьими лицами.

Договор простого товарищества – дву- или многосторонняя сделка. Он может быть консенсуальным, взаимным, возмездным, срочным и без указания срока. Хотя стороны преследуют общую цель, каждая из них имеет и свой интерес. В основе договора простого товарищества – высокая степень доверия его

участников, объединившихся для достижения общей цели, но не для образования юридического лица.

Создание простого товарищества включает в себя следующие этапы:

- а) заключение договора;
- б) внесение вкладов.

Гражданский кодекс Республики Беларусь не содержит специальных требований к форме договора простого товарищества. Следовательно, необходимо исходить из общих положений о форме сделки [8, ст. 159 -166] и форме договора [8, ст. 404].

В ходе организации совместной деятельности особое внимание следует уделить правильности оформления договорных отношений. От точности изложения в договоре условий планируемой деятельности (помимо правовой защиты сторон) зависит учет хозяйственных операций, правильность определения финансовых результатов, уплата налогов и отчислений в бюджет и фонды.

Условиями договора, которые должны согласовать стороны, выступают:

- цель создания, вид деятельности;
- формы участия (размеры и формы внесения вкладов);
- управление предприятием товарищества и ведение общих дел;
- порядок ведения бухгалтерского учета;
- порядок распределения прибыли и убытков;
- ответственность участников по общим обязательствам;
- ответственность сторон за неисполнение либо ненадлежащее исполнение договора простого товарищества;
- условия прекращения договора простого товарищества;
- вопросы налогообложения.

Стороны также могут согласовать и другие условия договора в случае, если одна из сторон будет настаивать на этом, либо иные условия, вытекающие из существа отношений

В связи с тем, что в законодательстве большинство вопросов функционирования простого товарищества детально не урегулированы, участники совместной деятельности имеют возможность, руководствуясь потребностями товарищества, более полно учесть специфику его деятельности в договоре.

Управление в простом товариществе включает в себя:

- а) принятие решений, касающихся общих дел товарищей;
- б) управление работниками предприятия товарищества;
- в) ведение общих дел товарищей.

Ведение бухгалтерского учета общего имущества товарищей может быть поручено ими одному из участвующих в договоре лиц [8, ст. 913]. Однако в этом случае необходимо помнить, что простые товарищи должны дать главному товарищу *доверенность на ведение бухгалтерского учета*.

Ведение общих дел товарищей может осуществляться в четырех формах [8, ст. 914]:

- а) каждый из товарищей обладает правом на ведение дел;
- б) поручение ведения общих дел по соответствующим направлениям

(сферам) нескольким товарищам;

в) определение одного товарища и передача ему полномочий по ведению дел;

г) совместное ведение дел, т.е. заключение сделок всеми товарищами.

Наиболее удобной в данном случае является третья форма расчетов между участниками, когда определяется главный товарищ, который ведет дела совместной деятельности.

При ведении общих дел каждый товарищ вправе действовать от имени всех товарищей, если договором простого товарищества не установлено, что ведение дел осуществляется отдельными участниками либо совместно всеми участниками договора простого товарищества.

При совместном ведении дел для совершения каждой сделки требуется согласие всех товарищей.

Каждый участник договора о совместной деятельности не вправе распоряжаться долей в общем имуществе без согласия других участников договора, за исключением той части доходов и продукции от совместной деятельности, которая поступает в распоряжение каждого участника.

Вкладами в совместную деятельность могут быть денежные средства, имущество участников договора, а также их деловая репутация и деловые связи. Внесенное товарищами имущество, которым они обладали на праве собственности, а также произведенная в результате совместной деятельности продукция и полученные от такой деятельности плоды и доходы, признаются их общей долевой собственностью, поскольку иное не установлено законодательством или договором простого товарищества либо не вытекает из существа обязательства [8, ст. 913].

Порядок покрытия расходов и убытков, связанных с совместной деятельностью товарищей, определяется их соглашением. При отсутствии такого соглашения каждый товарищ несет расходы и убытки пропорционально стоимости его вклада в общее дело.

Соглашение, полностью освобождающее кого-либо из товарищей от участия в покрытии общих расходов или убытков, ничтожно.

Прибыль, полученная товарищами в результате вкладов товарищей в общее дело, если иное не предусмотрено договором простого товарищества или иным соглашением товарищей. Соглашение об устранении кого-либо из товарищей от участия в прибыли ничтожно.

Участник, ведущий общие дела, ежеквартально сообщает каждому участнику совместной деятельности, а также налоговому органу по месту своего нахождения о сумме, составляющей долю прибыли (убытка), для ее учета при налогообложении не позднее сроков, предусмотренных для представления бухгалтерской отчетности.

Согласно налоговому законодательству Республики Беларусь участник договора, на которого возложена обязанность ведения общих дел, должен пройти специальную регистрацию в государственной налоговой инспекции по месту ре-

гистрации (нахождения) юридического лица или прописки индивидуального предпринимателя. Таким образом, данный участник совместной деятельности приобретает статус налогоплательщика. Регистрации договора о совместной деятельности в исполкоме не требуется, так как не происходит образования нового юридического лица.

Участнику договора о совместной деятельности, которому поручено ведение общих дел, присваивается учетный номер налогоплательщика с признанием статуса налогоплательщика – «совместная деятельность». Он же представляет в государственную налоговую инспекцию отдельные расчеты по налогам и отчислениям, начисление которых производится обособленно.

В связи с этим необходимо организовать бухгалтерский учет с отдельным балансом по совместной деятельности. Под этим понимается открытие всех бухгалтерских счетов и соответствующих им регистров учета (ведомостей, журналов-ордеров, главной книги), необходимых для отражения хозяйственных операций. В данном балансе осуществляется учет долевой собственности. Его данные не включаются в баланс основной деятельности.

Кроме основного договора об организации совместной деятельности, следует уделить внимание договорным отношениям, строящимся в ходе осуществления такой деятельности.

Все то, что передается помимо имущества, передаваемого в качестве вклада в совместную деятельность, расценивается передачей в пределах разных собственников. Совместная деятельность – это собственность участников, объединивших свои усилия, т.е. общая долевая собственность. Поэтому договорные отношения должны иметь место там, где идет движение имущества и (или) трудового участия в пределах разной собственности.

Отношения с контрагентами – поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий, исполнителями (подрядчиками, субподрядчиками) при оказании услуг, выполнении работ и т.д. – должны оформляться договорами, независимо от того, кто является заказчиком: простой товарищ или товарищ, ведущий общие дела.

Оформление договорных отношений иногда происходит между предприятием, которому поручено ведение общих дел, и поставщиком, исполнителем (подрядчиком, субподрядчиком) и т.д., без ссылки на договор о совместной деятельности, что, в принципе, неверно. В результате складывается впечатление, что договор заключен в целях осуществления основной деятельности юридического лица. В случае заключения договоров на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг в интересах совместной деятельности, участник, ведущий общие дела, обязан заявить об этом в договоре, со ссылкой на реквизиты договора о совместной деятельности. В противном случае договор рассматривается как заключенный в интересах осуществления собственной (основной) деятельности.

Оформление договорных отношений должно присутствовать и в случае передачи сырья, материалов, комплектующих изделий и других ценностей стороной-участником совместной деятельности стороне – совместной деятельности (с баланса участника в баланс совместной деятельности), когда производст-

венные запасы не являются вкладом в совместную деятельность. Данная сделка расценивается сделкой купли-продажи, поставки и др., то есть отчуждением имущества одной стороной (предприятием) и присвоением другой.

Это же касается и трудового участия коллектива, если оно не расценивается вкладом в совместную деятельность. Трудовое участие коллектива предприятия-участника совместной деятельности расценивается услугой, работой по выполнению определенных производственных функций. Поэтому отношения по поводу участия коллектива, к примеру, в выпуске продукции для совместной деятельности следует оформлять договором оказания услуг (выполнения работ).

Наиболее распространенными операциями у участника совместной деятельности являются:

- передача имущества участнику договора, ведущему общие дела;
- передача участником расходов по совместной деятельности участнику, ведущему общие дела;
- начисление причитающейся суммы прибыли (убытков), полученной в результате совместной деятельности;
- зачисление на расчетный счет прибыли от совместной деятельности;
- перечисление участникам суммы убытков от совместной деятельности;
- получение имущества от участника, ведущего общие дела, после прекращения совместной деятельности.

Все субъекты совместной деятельности можно разделить на следующие группы:

- предприятия, которые только участвуют в совместных операциях, т. е. предприятия – участники (простые товарищи);
- предприятия, которым доверено право выступать от имени всех участников и вести бухгалтерский учет совместной деятельности, т. е. предприятия – доверенные лица (главные товарищи).

В зависимости от степени участия каждого из товарищей выделяют два варианта осуществления совместной деятельности:

1. Проведение совместной деятельности при объединении средств предприятий – участников.
2. Проведение совместной деятельности при объединении усилий предприятий – участников.

**По первому варианту:** участники объединяют денежные средства в рублях или иностранной валюте, материалы, готовую продукцию, товары и другое имущество на отдельном балансе предприятия-доверенного лица. Предприятие-доверенное лицо осуществляет самостоятельно или с помощью других участников операции по совместной деятельности: заключение контрактов, оплату стоимости товара, транспортных расходов, затрат, связанных с производством продукции, расчеты с покупателями, определение затрат, связанных с капитальными вложениями, строительством совместных объектов и т. д., определение финансовых результатов совместной деятельности и распределение их.

Участие простого товарища в данном случае, как правило, заключается только во внесении вклада в совместную деятельность. Алгоритм осуществления совместной деятельности по первому варианту представлен рисунком 9.7.

**По второму варианту:** предприятия – участники совместной деятельности объединяют усилия, связанные с нею. В данном случае предприятие – доверенное лицо ведет переговоры и заключает контракты с поставщиками товаров или продукции и поручает предприятиям–участникам выполнение тех или иных операций по совместной деятельности. Затраты, произведенные участниками, собираются предприятием – доверенным лицом на основании представленных ими первичных документов. Оно же определяет финансовые результаты и распределяет их согласно договору о совместной деятельности. Выручка от проведения операций по совместной деятельности, поступающая на счета простых участников, показывается в их учете как кредиторская задолженность по совместной деятельности перед доверенным лицом. Следовательно, при применении этого варианта нагрузка по осуществлению совместной деятельности распределяется между всеми участниками. Алгоритм проведения совместной деятельности по первому варианту представлен рисунком 9.12.

По итогам годовой работы совместной деятельности составляется баланс предприятия и приложения к нему. Данный баланс нельзя объединять с балансом предприятия, которому поручено ведение общих дел по совместной деятельности, т. к. предприятие и совместная деятельность являются самостоятельными налогоплательщиками и отдельными собственниками имущества.

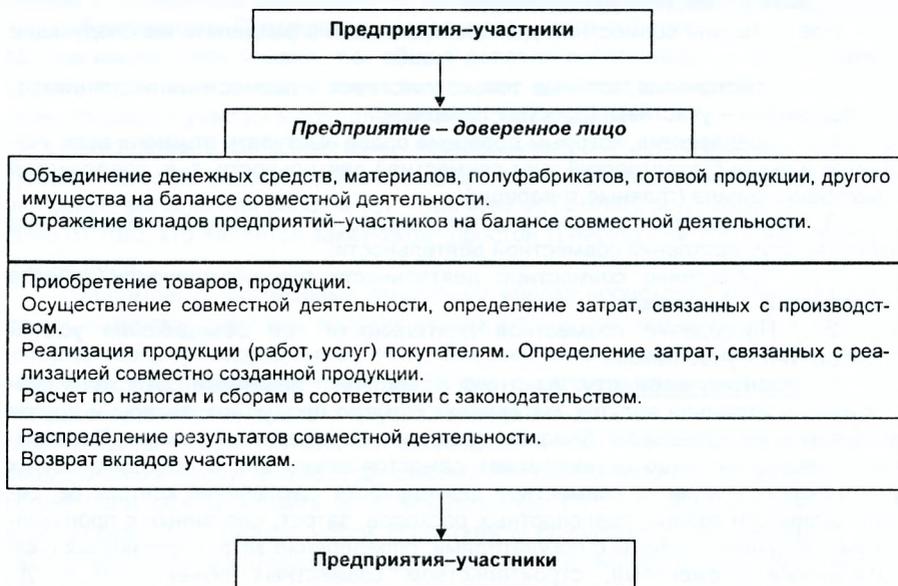


Рис. 9.12. Алгоритм проведения совместной деятельности при объединении средств предприятий – участников



Рис. 9.13. Алгоритм проведения совместной деятельности при объединении усилий предприятий – участников

### 9.6.1. ПРИМЕНЕНИЕ СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Для ведения всех видов расчетов между предприятием – участником совместной деятельности, которому поручено ведение общих дел, и другими участниками совместной деятельности целесообразно открыть бухгалтерский счет из группы счетов «Расчеты». В качестве такого счета разные авторы предлагают применять различные счета, такие как «Расчеты с дочерними предприятиями» (Обухова Л. А.), счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (Бархатов А. П.), 79 «Внутрихозяйственные расчеты» (Шостик Г.). Планом счетов бухгалтерского учета, утвержденным Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.05.2003 г. № 89, не предусмотрено специального счета для учета расчетов по совместной деятельности. Данный план счетов содержит только субсчет 3 «Расчеты по договору доверительного управления имуществом» к счету 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

В сложившейся ситуации авторы считают целесообразным ввести отдельный счет, например, 74 «Расчеты по договору о совместной деятельности» или открыть субсчет 4 «Расчеты по договору о совместной деятельности» к счету 79 для отражения расчетов по совместной деятельности между участниками простого товарищества.

Данное предложение связано с тем, что дочернее предприятие – это

предприятие, созданное в качестве юридического лица другим субъектом хозяйствования (учредителем) путем передачи ему части своего имущества в полное хозяйственное владение.

Простое товарищество, созданное договором совместной деятельности не является юридическим лицом, а следовательно, и дочерним предприятием, несмотря на то, что по совместной деятельности составляется отдельный баланс, данные которого не включаются в основной баланс участника, ведущего общие дела. Применение счета «Расчеты с дочерними предприятиями» для учета расчетов по совместной деятельности является необоснованным.

Использовать счет 76 также неудобно, т. к. это может вызвать путаницу в соотношении расходов между основной и совместной деятельностью.

Средства, полученные в качестве взноса (вклада) в совместную деятельность, как источник финансирования совместной деятельности, у главного товарища, ведущего общие дела, необходимо учитывать на пассивном счете 86 «Целевое финансирование».

Однако авторы считают, что было бы целесообразнее в этом случае использовать счет «Расчеты по договору о совместной деятельности», что позволило бы упростить систему расчетов между участниками совместной деятельности.

На основе этого авторами предлагается к счету «Расчеты по договору о совместной деятельности» открывать следующие субсчета:

1. «Расчеты по вкладам в совместную деятельность»;
  2. «Расходы от участия в совместной деятельности»;
  - 11 «Сырье и материалы»;
  - 12 «Расходы на оплату труда»;
  - 13 «Отчисления на социальные нужды»;
  - 14 «Амортизация основных средств и нематериальных активов»;
  - 15 «Общепроизводственные расходы»;
  - 16 «Общехозяйственные расходы»;
  3. «Доходы от участия в совместной деятельности»;
  4. «Финансовый результат от участия в совместной деятельности»
- и другие в зависимости от необходимости.

Такая аналитика к счету «Расчеты по договору о совместной деятельности» позволила бы иметь наиболее наглядную картину по расчетам совместной деятельности. С целью упрощения учета совместной деятельности субсчета по счету «Расчеты по договору о совместной деятельности» у простого товарища могут не открываться.

Для учета хозяйственных операций, совершаемых в ходе ведения совместной деятельности, используются также и другие счета бухгалтерского учета.

### 9.6.2. УЧЕТ ВЗНОСОВ В СОВМЕСТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Совместная деятельность начинается с объединения усилий. Оно выражается во внесении взносов каждым из участников договора в денежном, натуральном выражении, а также профессиональными и иными знаниями, навыками

и умениями, деловой репутацией и деловыми связями.

Вклады товарищей предполагаются равными по стоимости, если иное не следует из договора простого товарищества или фактических обстоятельств. Однако, как правило, вклады не равны между собой по стоимости.

По договору о совместной деятельности стороны обязуются путем объединения имущества и усилий совместно действовать для достижения общей хозяйственной или другой цели. Имущество, объединенное участниками для совместной деятельности, учитывается на отдельном (обособленном) балансе у того участника, которому в соответствии с договором поручено ведение общих дел участников договора.

Денежные средства перечисляются участниками на расчетный счет совместной деятельности или на расчетный (валютный) счет участника, которому поручено ведение общих дел.

Денежная оценка вклада товарища производится по соглашению между товарищами [8, ст. 912, п. 2]. То есть вклады товарищей оцениваются соглашением сторон вне зависимости от балансовой стоимости имущества. При этом, если имущество, внесенное в качестве вклада товарища, остается на его собственном балансе (как товарища, который является «держателем» общего имущества), он обязан произвести переоценку данного имущества в соответствии с ценой, установленной договором, а разницу отнести на счет 83 «Добавочный капитал».

Наибольшую сложность при оценке вкладов представляет собой оценка нематериальных вкладов, которые, как правило, в иной ситуации не подлежат денежной оценке. Речь идет о знаниях, навыках, умении, деловых связях и т.д.

В основу их оценки можно положить уровень образования, профессиональный стаж, но самое главное – их потенциальную полезность для товарищества, а раз так, то объективности по таким вопросам достичь достаточно сложно, все будет зависеть от соглашения между товарищами.

Проще оценить деловые связи товарища, в основу оценки которых можно положить объем сделок, заключаемых данным товарищем с определенной категорией контрагентов (или на рынке определенного товара), если именно с этой категорией или этим товаром (работой, услугой) собирается работать товарищество. Однако если под деловыми связями понимать круг знакомств в деловом мире, то это вряд ли поддается объективной оценке, и все опять же будет зависеть от соглашения между товарищами.

Понятие «деловые связи» не включает в себя понятие «политические знакомства», однако, в связи с тем, что Гражданский Кодекс Республики Беларусь не раскрывает содержание понятия «деловые связи», товарищи могут признать и такой вклад.

*Деловая репутация* представляет собой устойчивый авторитет и известность субъекта на соответствующем рынке, в силу чего деятельность простого товарищества получает преимущества и поддержку через использование в своем названии наименования (имени) товарища, предоставившего в качестве вклада свою деловую репутацию. Оценка данного вклада также достаточно

сложна, в связи с чем, она должна осуществляться, прежде всего, исходя из заинтересованности товарищей в участии в их деятельности лица, обладающего соответствующей деловой репутацией.

Стоимость передаваемых участниками основных средств не должна списываться с их самостоятельного баланса. Однако факт внесения вклада в совместную деятельность должен найти отражение в балансе совместной деятельности того месяца, в котором получено имущество.

Факт передачи основных средств должен подтверждаться товарно-транспортной накладной (товарной накладной, инвойсом, CMR, таможенной декларацией) и актом приемки-передачи. Акт приемки-передачи должен быть в обязательном случае.

Учет совместной деятельности является достаточно неразработанной областью бухгалтерского учета. В связи с этим возникают вопросы по поводу отражения на счетах бухгалтерского учета операций по внесению имущественных вкладов в совместную деятельность. Мнения специалистов по этому вопросу расходятся. Одни считают, что внесение имущества в качестве вклада в совместную деятельность необходимо отражать через счета реализации (Обухова Л. А., Бархатов А. П. и др), другие предлагают осуществлять данные операции с применением счетов учета финансовых вложений без счетов реализации (Ковалевич И. Н.). Планом счетов бухгалтерского учета предусмотрен субсчет 4 «Вклады по договору простого товарищества» к счету 58 «Финансовые вложения» для учета вкладов в совместную деятельность у простого товарища (участника).

Процесс реализации знаменателен тем, что он осуществляется в момент перехода права собственности на реализуемую продукцию, товары, услуги, основные средства, прочие активы. При передаче же имущества в совместную деятельность оно не списывается с баланса передающего предприятия. Гражданское законодательство не предусматривает в данном случае перехода права собственности у участника договора простого товарищества, а, значит, не возникает и процесса реализации. Применение счетов реализации в данном случае можно оспорить. Кроме того, законодательных актов, регулирующих этот вопрос в Республике Беларусь, не существует.

Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по внесению в совместную деятельность объектов основных средств приводится в таблице 9.16.

План счетов бухгалтерского учета Республики Беларусь предусматривает обобщение информации о доходах и расходах, связанных с участием предприятия в совместной деятельности по договору простого товарищества, на счете 91 «Операционные доходы и расходы». Счет «Операционные доходы и расходы» применяется для отражения операций с активами предприятия (продажи, передачи во временное пользование, списания и т. д., кроме безвозмездной передачи).

Таблица 9.16

**Варианты отражения на счетах бухгалтерского учета операций по внесению в совместную деятельность объектов основных средств**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
<b>вариант 1: с применением счетов «Операционные доходы и расходы» и «Финансовые вложения»</b>			
1	«Операционные доходы и расходы»	«Основные средства»	на (первоначальную) восстановительную стоимость основных средств, передаваемых в совместную деятельность
2	«Амортизация основных средств»	«Операционные доходы и расходы»	на сумму начисленного износа по основным средствам, передаваемым в совместную деятельность
3	«Операционные доходы и расходы»	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	на сумму НДС, уплаченную при приобретении основных средств, передаваемых в совместную деятельность
4	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Операционные доходы и расходы»	на договорную стоимость передаваемых в совместную деятельность основных средств с учетом НДС
5	«Операционные доходы и расходы»	«Прибыли и убытки»	на сумму превышения договорной стоимости переданного в совместную деятельность объекта над его балансовой стоимостью
6	«Прибыли и убытки»	«Операционные доходы и расходы»	на сумму превышения балансовой стоимости переданного в совместную деятельность объекта над его договорной стоимостью
<b>вариант 2: без применения счета «Операционные доходы и расходы»</b>			
1	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Основные средства»	на балансовую (остаточную) стоимость передаваемых в совместную деятельность основных средств
2	«Амортизация основных средств»	«Основные средства»	на сумму начисленного износа по основным средствам, передаваемым в совместную деятельность
3	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	на сумму НДС, уплаченную при приобретении основных средств, передаваемых в совместную деятельность

Второй метод, рассмотренный в таблице 9.10, удобно применять в том

случае, когда балансовая и договорная стоимости передаваемого имущества совпадают.

Имущество участников совместной деятельности может передаваться как в общую собственность участников договора, так и только в пользование либо владение и пользование. Например, станок, необходимый для совместной деятельности, необязательно вносить в качестве вклада в общее имущество, можно передать в общее имущество лишь право пользования данным станком. Оценка вклада в этом случае будет осуществляться не на основании стоимости имущества, а исходя из платы за пользование данным имуществом (при этом возникает проблема в определении суммы платы за пользование имуществом) [17].

На основе вышесказанного авторы дела делают вывод о том, что предприятие может не передавать имущество через счета «Финансовые вложения» и «Операционные доходы и расходы» на баланс совместной деятельности в целях сохранения имущественного права на него. Таким образом, имущество будет числиться на балансе собственника, а передаваться будет лишь право пользования этим имуществом.

По мнению авторов, для целей бухгалтерского учета имущества, участвующего в совместной деятельности, было бы целесообразно ввести дополнительный субсчет 14 к счету 01 «Основные средства, участвующие в совместной деятельности».

В случае перевода основных средств на участие в совместной деятельности необходимо сделать следующую бухгалтерскую проводку:

Д-т 01/14 «Основные средства, участвующие в совместной деятельности» – К-т 01 «Основные средства» – на стоимость основных средств, передаваемых в совместную деятельность.

Передачу прав собственности можно также отразить с использованием счета «Расчеты по договору о совместной деятельности» (на субсчете «Расчеты по вкладам в совместную деятельность») с целью концентрации всех расчетов по совместной деятельности на отдельном счете.

Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета операций по передаче в совместную деятельность основных средств или прав пользования ими с использованием счета «Расчеты по договору о совместной деятельности» представлен в таблице 9.17.

Однако необходимо обратить внимание на то, что при передаче в совместную деятельность прав пользования основными средствами перед бухгалтером встанет вопрос об оценке передаваемых прав.

Осуществляя бухгалтерский учет имущественных вкладов в совместную деятельность, необходимо помнить, что сумма превышения договорной (оценочной) стоимости имущества над его балансовой стоимостью является объектом налогообложения. Это касается имущества, не созданного передающей стороной, а приобретенного ранее на стороне. Если же договорная стоимость имущества равна его балансовой стоимости, то объекта налогообложения не возникает.

При передаче имущества в виде готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ, услуг (в том числе в виде трудового участия) также возникает объект налогообложения.

Таблица 9.17

**Передача в совместную деятельность основных средств с использованием счета «Расчеты по договору о совместной деятельности»**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
<b>вариант 1. Передача в совместную деятельность основных средств.</b>			
1	«Операционные доходы и расходы»	«Основные средства»	на (первоначальную) восстановительную стоимость основных средств, передаваемых в совместную деятельность
2	«Амортизация основных средств»	«Операционные доходы и расходы»	на сумму начисленного износа по основным средствам, передаваемым в совместную деятельность
3	«Операционные доходы и расходы»	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	на сумму НДС, уплаченную при приобретении основных средств, передаваемых в совместную деятельность
4	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Операционные доходы и расходы»	на балансовую (остаточную) стоимость передаваемых в совместную деятельность основных средств
<b>вариант 2. Передача в совместную деятельность прав пользования или владения основными средствами.</b>			
5	«Основные средства» «Основные средства, участвующие в совместной деятельности»	«Основные средства»	на первоначальную стоимость основных средств, передаваемых в совместную деятельность
6	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Нематериальные активы»	на стоимость прав пользования объектами основных средств

Порядок отражения имущественного вклада в виде готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ, услуг на счетах бухгалтерского учета приводится в таблице 9.18.

Применение второго варианта, рассмотренного в таблице, удобно в слу-

чае передачи имущества по балансовой стоимости. Если же договорная стоимость больше или меньше балансовой, то удобнее применять первый вариант.

Таблица 9.18

### Варианты отражения на счетах бухгалтерского учета операций по внесению в совместную деятельность имущественных вкладов

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
<b>вариант 1: с применением счетов «Реализация» и «Операционные доходы и расходы»</b>			
1	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Реализация», «Операционные доходы и расходы»	на договорную стоимость материальных ценностей, переданных в совместную деятельность
2	«Реализация», «Операционные доходы и расходы»	«Материалы», «Готовая продукция», «Товары»	передача в совместную деятельность материальных ценностей по балансовой стоимости
3	«Реализация», «Операционные доходы и расходы»	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	на сумму НДС, уплаченную при приобретении материальных ценностей, передаваемых в совместную деятельность
4	«Реализация», «Операционные доходы и расходы»	«Прибыли и убытки»	на сумму превышения договорной стоимости переданных в совместную деятельность материальных ценностей над их договорной стоимостью
5	«Прибыли и убытки»	«Реализация», «Операционные доходы и расходы»	на сумму превышения балансовой стоимости переданных в совместную деятельность материальных ценностей над их договорной стоимостью
<b>вариант 2: без применения счетов «Реализация» и «Операционные доходы и расходы»</b>			
6	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Материалы», «Готовая продукция», «Товары»	на балансовую стоимость материальных ценностей, передаваемых в совместную деятельность
7	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	на сумму НДС, уплаченную при приобретении материальных ценностей, передаваемых в совместную деятельность
<b>вариант 3: с применением предложенного счета «Расчеты по договору о совместной деятельности» (авторский вариант)</b>			
8	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Материалы», «Готовая продукция», «Товары»	на балансовую стоимость материальных ценностей, передаваемых в совместную деятельность
9	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	на сумму НДС, уплаченного при приобретении материальных ценностей, передаваемых в совместную деятельность

Вкладом в совместную деятельность может быть и трудовое участие работников в деятельности простого товарищества, которое может быть оценено. Под *вкладом в виде трудовых ресурсов* понимается деятельность персонала предприятия по изготовлению какого-либо вида продукции и т. п.. В его стоимость включаются расходы на оплату труда, налоги и отчисления на данные расходы (35 % – отчисления в ФСЗН, 5 % – отчисления в ФСЗ и чрезвычайный налог единым платежом, обязательное страхование от несчастных случаев на производстве – в зависимости от вида деятельности).

На основании первичных документов по учету трудовых ресурсов в учете совместной деятельности делаются бухгалтерские записи по одному из вариантов, рассмотренных в таблице 9.19.

Таблица 9.19

**Варианты отражения на счетах бухгалтерского учета операций по внесению в совместную деятельность трудовых ресурсов**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
<b>вариант 1: с применением счета «Реализация»</b>			
1	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Реализация»	передача трудовых ресурсов в качестве вклада в совместную деятельность
2	«Основное производство»	«Расчеты по налогам и сборам», «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», «Расчеты с персоналом по оплате труда»	начисление заработной платы и отчислений от ФОТ
3	«Реализация»	«Основное производство»	включение начисленных расходов в состав затрат по реализации трудовых ресурсов в качестве вклада в совместную деятельность
4	«Реализация» («Прибыли и убытки»)	«Прибыли и убытки» («Реализация»)	определение финансового результата от передачи вклада в совместную деятельность

вариант 2: без применения счета «Реализация»			
5	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Основное производство»	передача трудовых ресурсов в качестве вклада в совместную деятельность
6	«Основное производство»	«Расчеты по налогам и сборам», «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», «Расчеты с персоналом по оплате труда»	начисление расходов на оплату труда и отчислений от ФОТ
вариант 3: с применением предложенного счета «Расчеты по договору о совместной деятельности» (авторский вариант)			
7	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Основное производство»	передача трудовых ресурсов в качестве вклада в совместную деятельность
8	«Основное производство»	«Расчеты по налогам и сборам», «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», «Расчеты с персоналом по оплате труда»	начисление расходов на оплату труда и отчислений от ФОТ

Учет трудовых ресурсов стороной-участницей производится путем составления отдельного наряда на сдельную работу. Факт передачи трудовых ресурсов подтверждается составленным обоими участниками совместной деятельности актом приемки-передачи трудовых ресурсов.

Если трудовое участие не оценивалось и не вносилось в качестве вклада, все расходы по оплате труда (в том числе и налоги на фонд оплаты труда) должны распределяться между товарищами в соответствии с договором в составе расходов по совместной деятельности.

Вкладом в совместную деятельность может быть также и участие персонала администрации предприятия. Оно выражается в исполнении отдельных функций управления работниками бухгалтерии, планово-экономического отдела, отдела маркетинга и др. в интересах совместной деятельности. В сумме данное участие составляет какую-то часть понесенных административно-управленческих расходов за месяц. Деление административно-управленческих расходов между всеми видами деятельности предприятия и совместной деятельностью может производиться по одному из возможных критериев:

- основная заработная плата производственных рабочих;
- выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг;
- стоимость израсходованных сырья и материалов.

Таблица 9.19

**Варианты отражения на счетах бухгалтерского учета операций по передаче в совместную деятельность общехозяйственных расходов**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
<b>вариант 1: с применением счета «Реализация»</b>			
1	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Операционные доходы и расходы»	передача общехозяйственных расходов в качестве вклада в совместную деятельность по договорной стоимости
2	«Операционные доходы и расходы»	«Общехозяйственные расходы»	передача общехозяйственных расходов в качестве вклада в совместную деятельность в фактической сумме
3	«Реализация» («Прибыли и убытки»)	«Прибыли и убытки» («Реализация»)	определение финансового результата от передачи вклада в совместную деятельность
<b>вариант 2: без применения счета «Реализация»</b>			
4	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Общехозяйственные расходы»	передача общехозяйственных расходов в качестве вклада в совместную деятельность
<b>вариант 3: с применением предложенного счета «Расчеты по договору о совместной деятельности» (авторский вариант)</b>			
5	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Общехозяйственные расходы»	передача общехозяйственных расходов в качестве вклада в совместную деятельность

Стоимость вклада в виде участия работников административно-хозяйственного персонала в совместной деятельности определяется по договоренности сторон. Приемка-передача общехозяйственных расходов должна оформляться актом выполненных работ, оказанных услуг.

В совместную деятельность могут вноситься и денежные вклады [8, ст. 912]. Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по внесению в совместную деятельность денежных вкладов рассмотрено в таблице 9.20.

**Внесение денежных вкладов в совместную деятельность**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
вариант 1: с применением счета «Финансовые вложения»			
1	«Финансовые вложения»	«Касса», «Расчетный счет», «Валютные счета»	передача денежного вклада в совместную деятельность
вариант 2: с применением предложенного счета «Расчеты по договору о совместной деятельности» (авторский вариант)			
2	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Касса», «Расчетный счет», «Валютные счета»	передача денежного вклада в совместную деятельность

**9.6.3. УЧЕТ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ В ХОДЕ ВЕДЕНИЯ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (У ПРОСТОГО ТОВАРИЩА)**

Товарищи, участники совместной деятельности, имеют право на возмещение произведенных за свой счет расходов в интересах иных товарищей. Таким образом, расходы, произведенные простыми участниками, подлежат передаче их товарищу, ведущему общие дела, и возмещению [17].

Для обобщения информации обо всех видах расчетов и учета операций, связанных с выполнением договора о совместной деятельности у простого товарища авторами предлагается применять субсчета «Расходы от участия в совместной деятельности» и «Доходы от участия в совместной деятельности» к счету «Расчеты по договору о совместной деятельности».

По дебету субсчета «Расходы от участия в совместной деятельности» будут отражаться суммы фактических расходов по совместной деятельности простого участника, подлежащие возмещению.

Для целей повышения аналитичности бухгалтерского учета к счету «Расходы от участия в совместной деятельности» можно открыть следующие субсчета:

- 11 «Сырье и материалы»;
- 12 «Расходы на оплату труда»;
- 13 «Отчисления на социальные нужды»;
- 14 «Амортизация основных средств и нематериальных активов»;
- 15 «Прочие расходы».

Выделение субсчетов второго порядка будет зависеть от особенностей технологического процесса и отраслевой принадлежности предприятия.

При осуществлении расчетов по совместной деятельности необходимо обеспечить правильность ведения первичного учета по возникающим расходам. Для упрощения расчетов могут вводиться шифры, которые проставляются на

всех первичных документах по совместной деятельности.

Суммы, поступившие от главного участника в возмещение расходов по совместной деятельности, целесообразно отражать по кредиту субсчета «Доходы от участия в совместной деятельности».

В конце отчетного периода субсчета «Расходы от участия в совместной деятельности» и «Доходы от участия в совместной деятельности» должны закрываться в корреспонденции с субсчетом «Финансовый результат от участия в совместной деятельности» к счету «Расчеты по договору о совместной деятельности» следующими бухгалтерскими проводками:

Д-т «Финансовый результат от участия в совместной деятельности» – К-т «Расходы от участия в совместной деятельности» – на сумму расходов, переданных в совместную деятельность.

Д-т «Доходы от участия в совместной деятельности» – К-т «Финансовый результат от участия в совместной деятельности» – на сумму доходов, полученных от участия в совместной деятельности.

Кредитовое сальдо по субсчету «Финансовый результат от участия в совместной деятельности» будет отражать прибыль от участия в совместной деятельности (превышение доходов над расходами).

Дебетовое сальдо по данному субсчету будет свидетельствовать о задолженности совместной деятельности перед участником.

При незначительном размере операций по совместной деятельности можно не открывать субсчета к счету «Расчеты по договору о совместной деятельности». В этом случае переданные расходы будут учитываться по дебету счета, а полученные доходы – по кредиту счета. Остаток по счету будет свидетельствовать о результатах участия в совместной деятельности.

По счету «Расчеты по договору о совместной деятельности» необходимо ежемесячно вести ведомость аналитического учета по расчетам совместной деятельности.

Особенностью расчетов между участниками совместной деятельности является то, что стоимость отчуждаемого имущества передающая сторона должна включить в объем реализации. Получившая сторона должна показать данное имущество как приобретенное со стороны.

В противном случае контролирующими органами полученные материальные ценности в учете совместной деятельности могут быть засчитаны как безвозмездно полученные с соответствующим исчислением и уплатой от их стоимости налогов на добавленную стоимость и на прибыль.

Трудовое участие коллектива предприятия также расценивается услугой (работой) по выполнению определенных производственных функций. Следовательно, участие трудового коллектива одного из товарищей, к примеру, в выпуске продукции (работ, услуг), осуществляемом совместной деятельностью, следует оформлять договором оказания услуг (выполнения работ).

Отражение данных операций должно проходить через счета реализации (в данном случае счет 91 «Операционные доходы и расходы»). В связи с этим возникает вопрос о начислении и уплате «оборотных» налогов (налогов, уплачи-

ваемых из выручки от реализации).

За ответом на этот вопрос обратимся к налоговому законодательству. Плательщиками налога на добавленную стоимость признаются простые товарищества (участники договора о совместной деятельности) [31, п. 4.1].

В оборот по реализации, признаваемый объектом налогообложения, не включаются обороты по передаче объектов в качестве вклада участника договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) в общее дело (за исключением товаров, отчуждаемых по условиям указанного договора другому участнику), расходы, возмещаемые участнику в соответствии с договором простого товарищества лицом, осуществляющим ведение общих дел, а также при разделе товаров, находившихся в общей собственности участников договора простого товарищества [31, п. 6.7].

При передаче объектов в качестве вклада участника договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) в общее дело (за исключением товаров, отчуждаемых по условиям указанного договора другому участнику), расходов, возмещаемых участнику в соответствии с договором простого товарищества лицом, осуществляющим ведение общих дел, а также при разделе товаров, находившихся в общей собственности участников договора простого товарищества, производится передача фактически уплаченных сумм налога при приобретении (ввозе) этих объектов либо фактически уплаченных сумм налога по объектам, использованным при производстве либо создании передаваемых объектов [31, п. 35.2].

Товары (работы, услуги), реализуемые в рамках деятельности простого товарищества, подлежат обложению налогом на добавленную стоимость в общеустановленном порядке.

Кроме НДС, из выручки от реализации все предприятия обязаны уплачивать в бюджет еще два вида отчислений. Возникает вопрос об уплате этих отчислений с оборотов по передаче материальных ценностей.

Согласно Инструкции о порядке исчисления и сроках уплаты единым платежом отчислений в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, также налога с пользователей автомобильных дорог в дорожные фонды (утвержденной Постановлением Минфина Республики Беларусь от 31.05.2002 г. № 60/82) п. 2.2, плательщиками данного вида отчислений являются участники договора о совместной деятельности (договора простого товарищества), которым поручено ведение общих дел, либо, которые получили выручку от этой деятельности до ее распределения.

При расчете сумм республиканского единого платежа не учитываются суммы, отраженные в бухгалтерском учете на счетах «Операционные доходы и расходы» и «Внереализационные доходы и расходы» [34, п. 17].

Следовательно, обороты по передаче расходов на приобретение материальных ценностей в совместную деятельность не будут являться базой для расчета республиканского единого платежа (1,15 %).

Согласно пункту 2.2 Инструкции о порядке исчисления и сроках уплаты

единым платежом целевых сборов на формирование местных целевых бюджетных фондов стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, жилищно-инвестиционных фондов и целевого сбора на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда, (утвержденной Постановлением Минфина Республики Беларусь от 31.05.2002 г. № 59/81) «...плательщиками целевых сборов являются участники договора о совместной деятельности (договора простого товарищества), которым поручено ведение общих дел либо которые получили выручку от этой деятельности до ее распределения».

Согласно пункту 13 той же Инструкции при расчете сумм целевых сборов не учитываются суммы, отраженные в бухгалтерском учете на счетах «Операционные доходы и расходы» и «Внереализационные доходы и расходы». В связи с этим обороты по передаче имущества в совместную деятельность не являются объектами начисления целевых сборов (3 %).

На основе выше приведенных ссылок можно сделать выводы:

- плательщиком НДС, целевых сборов (3 %) и республиканского единого платежа (1,15 %) является только участник, ведущий общие дела по оборотам от реализации выпущенной при осуществлении совместной деятельности продукции (работ, услуг);

- при передаче имущества в совместную деятельность обороты по его передаче не облагаются НДС, республиканским единым платежом и целевыми сборами ни в одном из случаев (является это взносом в совместную деятельность либо реализацией материальных ценностей стороне – совместной деятельности);

- при передаче расходов по приобретению материальных ценностей, возмещаемых участнику в соответствии с договором простого товарищества лицом, осуществляющим ведение общих дел, производится передача сумм налога, уплаченного при приобретении этих товаров (работ, услуг).

Отражение операций по учету затрат совместной деятельности у простого товарища приводится в таблице 9.21.

Расчеты по подоходному налогу и отчислениям в пенсионный фонд в данном случае должны вести участники совместной деятельности отдельно.

В соответствии с пунктом 1.8 Указа Президента РБ от 07.03.2000 г. №117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров» (с учетом последующих редакций) «...продажа на территории Республики Беларусь организациями и индивидуальными предпринимателями товаров, приобретенных для собственного производства и (или) потребления и не использованных для этих целей, осуществляется без получения специального разрешения (лицензии) на осуществление оптовой торговли по ценам, не превышающим более чем на 5 процентов цену приобретения товара».

Это незначительное увеличение цены может дать возможность для снижения размера убытка предприятия. Необходимо заметить, что порядок расчетов между участниками совместной деятельности должен оговариваться Договором о совместной деятельности и Приказом по учетной политике на текущий

отчетный период у участника, ведущего общие дела.

Таблица 9.21

**Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по передаче материальных ценностей и затрат в совместную деятельность**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
1	«Операционные доходы и расходы»	«Материалы», «Готовая продукция», «Товары»	списание материальных ценностей, передаваемых в совместную деятельность по фактической стоимости
	«Операционные доходы и расходы»	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	списание уплаченного НДС, приходящегося на передаваемые материальные ценности
	«Операционные доходы и расходы»	«Отклонение в стоимости материальных ценностей»	списание ТЗРов, относящихся к передаваемым материальным ценностям
	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Операционные доходы и расходы»	списание материальных ценностей, передаваемых в совместную деятельность по договорной стоимости
	«Прибыли и убытки»	«Прибыли и убытки»	списание прибыли (убытка) от реализации материальных ценностей совместной деятельности
2	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Расчеты с персоналом по оплате труда»	начисление заработной платы рабочим, занятым в совместной деятельности
3	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», «Расчеты по налогам и сборам»	расчет отчислений в ФСЗН, вычитаемый из заработной платы, «Расчеты по налогу на прибыль»
4	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Амортизация основных средств»	начисление амортизации по основным средствам, участвующим в совместной деятельности
5	«Расчетный счет», «Расчеты с покупателями и заказчиками»	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	поступление выручки от реализации материальных ценностей и других затрат для совместной деятельности

Льгот по налогообложению в связи с заключением и ведением договора простого товарищества законодательством не предусмотрено, т. е. совместная деятельность не имеет льгот по налогам и сборам, даже если один из ее участников такими льготами пользуется.

Передача любых расходов товарищу, ведущему общие дела, должна документально оформляться. Законодательством Республики Беларусь в области регулирования бухгалтерского учета не предусмотрено специальных форм документов для оформления расчетов между участниками простого товарищества. Предприятия могут применять самостоятельно разработанные формы документов. Авторами предлагается использовать авизо следующей формы:

<b>АВИЗО № 15</b>	
ПРУП «Горынский КСМ» 30.08.04 г.	
Наименование операции	Сумма, руб.
1. Выписка банка от 19.08.04 № 1256 произведена оплата за электроэнергию в том числе НДС:	120 000 20 000
2. Табель учета и использования рабочего времени начислена и выдана заработная плата рабочим начислены и перечислены взносы: в ФСЗН	750 000 262 500 37 500
отчисления единым платежом	
<b>ИТОГО</b>	<b>1 170 000</b>

Руководитель предприятия подпись  
Главный бухгалтер подпись

#### 9.6.4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (УЧЕТ У ПРОСТОГО ТОВАРИЩА)

Совместная деятельность предполагает получение прибыли в рамках деятельности двух и более ее участников для достижения какой-либо общей хозяйственной цели. От участия в совместной деятельности каждый из участников может получить доход либо убыток. Сначала необходимо определиться с категориями «прибыль» и «доход». Создание простого товарищества предполагает ведение производственной деятельности (производство продукции, оказание услуг, выполнение работ). Финансовым результатом от осуществления производственной деятельности является прибыль (убыток). Следовательно, участники совместной деятельности будут получать прибыль (убыток) от осуществления совместной деятельности.

В то же время часть чистой прибыли, полученной товарищем, согласно до-

говору о совместной деятельности для каждого товарища будет являться доходом (убытком) от участия в деятельности других предприятий.

Прибыль, полученная товарищами в результате их совместной деятельности, распределяется пропорционально стоимости вкладов товарищей в общее дело, если иное не предусмотрено договором простого товарищества или иным соглашением товарищей [8, ст. 918]. Казалось бы, все понятно – распределяется прибыль, однако, в данном случае возникает вопрос, на какой стадии расчетов будет идти распределение прибыли (до уплаты налога на прибыль или после).

В общем случае при расчетах между товарищами могли бы использоваться следующие формы [17]:

- распределение выручки;
- распределение дохода;
- распределение чистой прибыли;
- получение товарищем фиксированной суммы.

В силу налогового законодательства Республики Беларусь, в соответствии с которым плательщиками базовых налогов и сборов являются участники договора о совместной деятельности, которым поручено ведение общих дел или получившие выручку от этой деятельности до ее распределения, возможно только фактическое распределение дохода (прибыли).

Прибыль (убыток), полученные в результате осуществления совместной деятельности, распределяются между товарищами согласно условиям, оговоренным в договоре о совместной деятельности.

Распределение прибыли между товарищами может осуществляться:

- пропорционально стоимости вкладов товарищей в общее дело,
- поровну между всеми товарищами,
- в фиксированной сумме.
- в иных пропорциях, оговоренных договором о совместной деятельности.

При этом товарищи, получившие распределенный доход, не уплачивают с этого дохода ни налог на доходы, ни налог на добавленную стоимость, ни налог на прибыль в составе операционных доходов товарища. Товарищи же – индивидуальные предприниматели после распределения дохода от совместной деятельности уплачивают еще и подоходный налог.

Соглашение об устранении кого-либо из товарищей от участия в прибыли (убытках) ничтожно [8, ст. 916, 918].

Планом счетов бухгалтерского учета, утвержденным Министерством финансов Республики Беларусь 30.05.2003 г. № 89 оговаривается, что счет «91 «Операционные доходы и расходы» предназначен для обобщения информации об операционных доходах и расходах отчетного периода, а именно: о доходах и расходах, связанных с участием предприятия в совместной деятельности по договору простого товарищества».

Кроме того, авторы предлагают доходы от участия в совместной деятельности учитывать на субсчете «Доходы от участия в совместной деятельности» счета «Расчеты по договору о совместной деятельности» и определять финан-

совый результат от участия в совместной деятельности на субсчете «Финансовый результат от участия в совместной деятельности» указанного счета.

Открытой остается и проблема налогообложения полученных доходов. Плательщиками базовых налогов–налогов на доходы и прибыль – являются участники договора о совместной деятельности, которым поручено ведение общих дел или получившие выручку от этой деятельности до ее распределения [17].

При этом товарищи, получившие распределенный доход, не уплачивают с этого дохода налог на доходы, НДС, налог на прибыль в составе операционных доходов товарища.

С другой стороны согласно Письму Минфина Республики Беларусь от 31.03.94 № 60 «...балансовая прибыль, полученная от совместной деятельности и распределенная между ее участниками, подлежит обложению налогом на прибыль у каждого из участников».

После получения дохода у простого товарища возникает вопрос о его использовании. Предприятие, которое находится в процессе санации, имеет определенные обязательства (просроченную кредиторскую задолженность), которые частично могут быть оплачены за счет полученных доходов. Следовательно, если при ведении бухгалтерского учета простое товарищество будет руководствоваться Письмом № 60 от 31.03.94 г. (расчет по налогу на прибыль осуществляет каждый из участников отдельно после получения дохода), то у простого товарища в отчетном периоде получится общий балансовый убыток и базы для расчета налога на прибыль не будет.

С другой стороны, если руководствоваться Комментарием к Гражданскому Кодексу Республики Беларусь, то исчисление налога на прибыль производит участник, ведущий общие дела, и распределяется между товарищами уже чистая прибыль, оставшаяся после расчетов с бюджетом, которая может пойти на погашение убытков каждого из товарищей. Если простой товарищ и по основному виду деятельности работает прибыльно, то доход от совместной деятельности не будет включаться в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (льготу можно подтвердить справкой из налоговых органов об уплате с этих сумм налога).

На практике может возникнуть ситуация, когда совместная деятельность оказывается убыточной. В этом случае общие убытки по совместной деятельности подлежат распределению между участниками в долях, оговоренных договором о совместной деятельности. Покрытие убытков от совместной деятельности будет осуществляться за счет чистой прибыли участников отчетного либо прошлых периодов.

На основе вышеизложенного авторы считают, что в Договоре об участии в совместной деятельности необходимо оговорить, какая прибыль будет распределяться между участниками: до или после уплаты налогов.

Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по получению дохода от участия в совместной деятельности возможно несколькими способами, которые рассмотрены в таблице 9.22.

Начисление прибыли от участия в совместной деятельности должно осуществляться на основании «Протокола распределения чистой прибыли», подписанного всеми участниками, в соответствии с долями, оговоренными в договоре о совместной деятельности.

Таблица 9.22

**Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по получению дохода от участия в совместной деятельности**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
при прибыльной (убыточной) работе по основной деятельности простого товарища (с условием, что налог на прибыль уплачивает участник, ведущий общие дела)			
1	«Расчетный счет», «Валютные счета», «Касса»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Доходы от участия в совместной деятельности»	отражение сумм доходов, полученных участником договора
2	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Расходы от участия в совместной деятельности»	счета учета затрат	отражение сумм расходов по совместной деятельности, подлежащих возмещению
3	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Финансовый результат от участия в совместной деятельности»	«Операционные доходы и расходы»	на сумму финансового результата (прибыли) от участия в совместной деятельности
4	«Операционные доходы и расходы»	«Прибыли и убытки»	отнесение операционных доходов на снижение убытка отчетного периода по основной деятельности
5	«Операционные доходы и расходы»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Финансовый результат от участия в совместной деятельности»	на сумму финансового результата (убытка) от участия в совместной деятельности, подлежащего возмещению участником договора
6	«Прибыли и убытки»	«Операционные доходы и расходы»	отнесение операционных убытков на увеличение убытка отчетного

			периода по основной деятельности
7	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Расчетный счет», «Валютные счета», «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», «Прибыли и убытки»	перечисление денежных средств в возмещение общих убытков от совместной деятельности
при прибыльной (убыточной) работе по основной деятельности простого товарища (с условием, что налог на прибыль уплачивает каждый из участников самостоятельно)			
8	«Расчетный счет», «Валютные счета», «Касса»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Доходы от участия в совместной деятельности»	отражение сумм дохода, подлежащего получению участником договора
9	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Расходы от участия в совместной деятельности»	счета учета затрат	отражение сумм расходов по совместной деятельности, подлежащих возмещению
10	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Финансовый результат от участия в совместной деятельности»	«Операционные доходы и расходы»	на сумму финансового результата (прибыли) от участия в совместной деятельности
11	«Операционные доходы и расходы»	«Прибыли и убытки»	отнесение операционных доходов на снижение убытка отчетного периода по основной деятельности
12	«Прибыли и убытки»	«Расчеты по налогам и сборам»	уплата налога на прибыль

Подводя итоги, необходимо отметить, что остается нерешенным еще целый ряд вопросов по уплате налогов.

Плательщиками налога на недвижимость являются простые товарищества (участники договора о совместной деятельности) [30, п. 2.3].

Льготы по налогу на недвижимость при исчислении налога простым товариществом и хозяйственной группой не применяются [12, п. 4, ст. 4].

С одной стороны, получается, что налог на недвижимость должен платить участник, ведущий общие дела. Это будет правильным в том случае, если участники простого товарищества передадут имущество в совместную деятель-

ность в качестве вклада. До внесения имущества товарищи обладают им по праву собственности, по вещному праву или иному имущественному праву. После внесения имущество становится общим долевым имуществом на правах собственности или иных имущественных правах. Но при этом каждый из товарищей сохраняет обязательственное право на внесенное имущество, в том числе и право его забрать обратно [8, ст. 913]. Следовательно, раз имущество является долевой собственностью участников совместной деятельности, то и налог на недвижимость должен начислять товарищ, ведущий общие дела.

Однако при передаче в качестве вклада в совместную деятельность не имущества, а права пользования либо владения и пользования этим имуществом налог на недвижимость должен начислять и уплачивать тот участник, на балансе которого находится имущество.

Плательщиками земельного налога являются юридические и физические лица (включая иностранные), которым земельные участки предоставлены во владение, пользование либо в собственность [29, п. 2].

В связи с этим, простое товарищество не является юридическим лицом, оно не является и плательщиком земельного налога. Плательщиком земельного налога является каждый из участников совместной деятельности отдельно.

На основе вышесказанного можно сделать выводы:

1. Простое товарищество является плательщиком всех видов налогов и сборов, предусмотренных законодательством для юридических лиц.
2. Льгот по налогам и сборам для совместной деятельности в законодательстве РБ не предусмотрено (даже если ими пользуется один из участников совместной деятельности).
3. Земельный налог уплачивает каждый из участников совместной деятельности отдельно.
4. Налог на недвижимость уплачивает простой участник, если в качестве вклада в совместную деятельность передается только право пользования либо владения и пользования имуществом.
5. Налог на недвижимость уплачивает участник, ведущий общие дела, в совместную деятельность передается имущество простых участников.
6. Налог на прибыль целесообразно уплачивать участнику, ведущему общие дела.
7. Доход от участия в совместной деятельности, полученный простым товарищем, не включается в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль в том случае, если распределению подлежит прибыль, оставшаяся после уплаты налога на прибыль.

#### 9.6.5. УЧЕТ РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С ПОДГОТОВКОЙ ОБОРУДОВАНИЯ К УЧАСТИЮ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ

Внесение вкладов в совместную деятельность состоит из двух этапов:

1. Внесение первоначальных вкладов в совместную деятельность.

2. Осуществление расходов по подготовке основных фондов к участию в производственном процессе всеми товарищами совместно (или каждым в отдельности).

Совокупность затрат на воспроизводство и улучшение качественного состава основных средств представляет собой **капитальные вложения**. К ним относятся расходы на демонтаж старого оборудования, монтаж и установку нового, модернизацию оборудования, расходы по транспортировке оборудования, переданного в совместную деятельность, реконструкции и техническому перевооружению действующего предприятия.

После осуществления перечисленных расходов преобразуется или видоизменяется ранее действовавший объект основных средств или строятся новые объекты взамен старым изношенным или морально устаревшим объектам. В результате осуществления капитальных вложений не всегда создаются принципиально новые объекты основных средств.

Для учета затрат на капитальные вложения предназначен активный счет 08 «Вложения во внеоборотные активы». Затраты, собранные по дебету данного счета относятся на увеличение стоимости основных производственных фондов. Корреспонденция счетов по учету капитальных вложений представлена в таблице 9.23.

Учет капитальных вложений ведется по фактическим затратам нарастающим итогом с начала года и до полного выполнения соответствующего задания и списания затрат.

Аналитический учет затрат на капитальные вложения осуществляется на основе данных первичных бухгалтерских документов в ведомости № 18 «Затраты по капитальным вложениям».

Таблица 9.23

**Отражение на бухгалтерских счетах операций по учету капитальных вложений**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
1	«Вложения во внеоборотные активы»	«Материалы»	списание материалов и МБП, использованных в процессе монтажа и ремонта основных фондов
2	«Вложения во внеоборотные активы»	«Расчеты с персоналом по оплате труда»	начисление заработной платы рабочим, осуществляющим монтаж, демонтаж, ремонт, установку оборудования
3	«Вложения во внеоборотные активы»	«Расчеты по налогам и сборам», «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	расчет отчислений от заработной платы

4	«Вложения во внеоборотные активы»	«Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	акцептованы предъявленные счета поставщиков (отопление, освещение, электроэнергия и пр.)
5	«Вложения во внеоборотные активы»	«Отклонения в стоимости материальных ценностей»	списание отклонений, происходящих на израсходованные материалы, использованные в процессе модернизации
6	«Вложения во внеоборотные активы»	«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	списание стоимости транспортных и других услуг сторонних организаций
7	«Вложения во внеоборотные активы»	«Вспомогательные производства»	списание стоимости услуг собственных вспомогательных производств
8	«Вложения во внеоборотные активы»	«Общепроизводственные расходы»	списание доли общепроизводственных расходов, происходящих на реконструкцию оборудования
9	«Вложения во внеоборотные активы»	«Общехозяйственные расходы»	списание доли общехозяйственных расходов, происходящих на реконструкцию оборудования
10	«Вложения во внеоборотные активы»	««НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»»	списание НДС уплаченного, связанного с модернизацией (в соответствии с Постановлением ГНК РБ от 29.06.2001 г. № 94)

Затраты на капитальные вложения собираются по дебету счета «Вложения во внеоборотные активы» до момента готовности основных фондов к участию в производственном процессе. Затраты по ремонту основных фондов, осуществляемые после ввода основных средств в эксплуатацию и начала выпуска продукции, относятся на себестоимость выпускаемой продукции.

Дальнейшая судьба собранных по дебету счета «Вложения во внеоборотные активы» затрат на капитальные вложения зависит от решения, принятого участниками совместной деятельности. Рассмотрим подробнее каждый из вариантов:

1. *Затраты, собранные по дебету счета «Вложения во внеоборотные активы», каждым из участников передаются в совместную деятельность для увеличения стоимости переданных основных средств.*

В данном случае порядок отражения данной операции на счетах бухгалтерского учета будет зависеть от того, передаются в совместную деятельность основные средства или только права пользования этими основными средствами.

1.1. В совместную деятельность передаются только права пользования основными средствами, затраты на капитальные вложения относятся на увеличение стоимости основных фондов у каждого участника и передаются в совместную деятельность в виде начисленных амортизационных отчислений.

Отнесение затрат по реконструкции на увеличение стоимости основных фондов отражается следующей бухгалтерской записью:

д-т «Основные средства», «Основные средства, участвующие в совместной деятельности» – к-т «Вложения во внеоборотные активы».

В данном случае изменение стоимости основных производственных фондов не приведет к изменению процентного соотношения вкладов в совместную деятельность.

1.2. В совместную деятельность в качестве вклада передаются основные средства.

Участник совместной деятельности, ведущий общие дела, данные затраты в учете совместной деятельности должен отразить как капитальные вложения и перенести их на увеличение стоимости основных средств соответствующего участника. Данная операция приведет к пересмотру долей каждого из участников в совместной деятельности. Изменение долей необходимо документально оформить.

В данном случае передача затрат на капитальные вложения будет осуществляться следующей корреспонденцией счетов:

Таблица 9.24

**Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по внесению капитальных вложений в совместную деятельность**

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Содержание хозяйственной операции
вариант 1: с применением счетов «Операционные доходы и расходы» и «Финансовые вложения»			
	«Операционные доходы и расходы»	«Вложения во внеоборотные активы»	передача в совместную деятельность затрат по фактической стоимости
4	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Операционные доходы и расходы»	отнесение на финансовые вложения передаваемых в совместную деятельность затрат по договорной стоимости
5	«Операционные доходы и расходы»	«Прибыли и убытки»	определение прибыли от «реализации» затрат
6	«Прибыли и убытки»	«Операционные доходы и расходы»	определение убытка от «реализации» затрат
вариант 2: без применения счета «Операционные доходы и расходы»			
1	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Вложения во внеоборотные активы»	передача в совместную деятельность затрат по фактической стоимости

вариант 3: с применением счета «Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»			
3	«Финансовые вложения», субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	«Вложения во внеоборотные активы»	передача в совместную деятельность затрат по фактической стоимости

2. Затраты, на модернизацию каждым из участников передаются на баланс совместной деятельности с целью их возмещения.

Таблица 9.25

**Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по возмещению затрат на модернизацию (у простого товарища)**

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
1	«Расчетный счет», «Валютные счета», «Касса»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Доходы от участия в совместной деятельности»	поступление денежных средств в возмещение затрат на реконструкцию
2	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Расходы от участия в совместной деятельности»	«Общепроизводственные расходы»	передача в совместную деятельность затрат по фактической стоимости
3	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Финансовый результат от участия в совместной деятельности»	«Операционные доходы и расходы»	получение прибыли от «реализации» затрат
4	«Операционные доходы и расходы»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Финансовый результат от участия в совместной деятельности»	получение убытка от «реализации» затрат

В этом случае данные затраты будут считаться расходами на капитальный ремонт и собираться на счете «Общепроизводственные расходы» с выделением на отдельный субсчет.

У участника совместной деятельности, ведущего общие дела, возможны два варианта учета полученных затрат:

2.1. Переданные затраты относятся на увеличение стоимости основных средств на балансе совместной деятельности. На счетах бухгалтерского учета данные операции могут отражаться следующим образом (табл. 9.26):

Таблица 9.26

**Отражение на счетах бухгалтерского учета затрат на капитальные вложения на балансе совместной деятельности (вариант 1)**

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
1	«Вложения во внеоборотные активы»	счета учета затрат	аккумуляция затрат на капитальные вложения по основным средствам, переданным в совместную деятельность
2	«Основные средства»	«Вложения во внеоборотные активы»	увеличение стоимости основных средств, переданных в совместную деятельность, на величину капитальных вложений

Таблица 9.27

**Отражение на счетах бухгалтерского учета затрат на капитальные вложения на балансе совместной деятельности (вариант 2)**

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
1	«Расходы будущих периодов»	счета учета затрат	аккумуляция затрат на подготовку и освоение производства совместной деятельности
2	«Основное производство», «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы»	«Расходы будущих периодов»	Отнесение затрат на подготовку и освоение производства на себестоимость продукции, выпускаемой совместной деятельностью

Данный способ не приемлем при передаче в совместную деятельность только прав пользования.

2.2. Затраты по подготовке основных средств к участию в производственном процессе, переданные в совместную деятельность, считаются расходами

на подготовку и освоение производства.

В этом случае данные расходы на балансе совместной деятельности собираются на счете «Расходы будущих периодов» и списываются на себестоимость готовой продукции после начала производственного процесса (табл. 9.27).

Однако на практике возникают ситуации, когда один товарищ может выкупить у другого сумму его затрат на капитальные вложения, увеличив свою долю вклада в совместную деятельность. Это вызвано желанием в перспективе выкупить весь вклад у второго товарища.

Отражение на счетах операций по продаже своей доли расходов у простого товарища рассмотрено в таблице 9.28.

Таблица 9.28

### Корреспонденция счетов по продаже доли расходов простого товарища

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
1	«Расчетный счет», «Расчеты с покупателями и заказчиками»	«Операционные доходы и расходы»	поступление выручки от реализации затрат другому товарищу по договорной стоимости
2	«Операционные доходы и расходы»	«Вложения во внеоборотные активы»	списание фактической величины передаваемых в совместную деятельность затрат
3	«Операционные доходы и расходы» («Прибыли и убытки»)	«Прибыли и убытки», («Операционные доходы и расходы»)	определение финансового результата от реализации затрат

Это также может привести к изменению долей каждого из товарищей в совместной деятельности, что должно отразиться в договоре.

Казалось бы все понятно: собираются затраты и относятся на увеличение стоимости основных производственных фондов. Однако в реконструкции основных средств могут участвовать все товарищи. Данную ситуацию можно представить таблицей 9.29:

Таблица 9.29

**Этапы внесения вкладов в совместную деятельность**

Виды затрат	Товарищ 1	Товарищ 2
<i>1. Этап</i>		
Внесение первоначальных вкладов	+	+
<i>2. Этап (реконструкция и модернизация оборудования)</i>		
1. Сырье и материалы	+	+
2. Заработная плата рабочим	+	+
3. Услуги автотранспорта по перевозке оборудования	+	
4. Услуги крана	+	
5. Электроэнергия		+
6. Услуги сторонних организаций	+	+
и т. д.		

На практике возникают ситуации, когда все товарищи одновременно принимают участие в реконструкции одного и того же основного средства. В этом случае перед бухгалтером встает проблема распределения затрат между объектами реконструкции и товарищами, ее осуществляющими.

Данную ситуацию можно представить таблицей 9.30

Пример изменения учетной политики предприятия в связи с организацией совместной деятельности приведен в приложениях 13, 14.

**9.6.6. ЛИКВИДАЦИЯ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. Признания кого-либо из товарищей безвестно отсутствующим, недееспособным или ограниченно дееспособным, если договором простого товарищества или последующим соглашением не предусмотрено сохранение договора в отношениях между остальными товарищами.

2. Объявления кого-либо из товарищей экономически несостоятельным (банкротом).

3. Смерти товарища (объявления его умершим) или ликвидации либо реорганизации участвующего в договоре простого товарищества юридического лица, если договором простого товарищества или последующим соглашением не предусмотрено сохранение договора в отношениях между остальными товарищами либо замещение умершего товарища (реорганизованного юридического лица) его наследниками (правопреемниками).

Таблица 9.30

### Распределение затрат на реконструкцию между участниками простого товарищества

Наименование основных средств	Шифр нормы амортизации	Остаточная стоимость	Затраты на реконструкцию основных средств														
			материальные затраты		расходы на оплату труда		отчисления от заработной платы		износ основных средств и нематериальных активов		прочие расходы		Итого				
			тов. 1	тов. 2	тов. 1	тов. 2	тов. 1	тов. 2	тов. 1	тов. 2	тов. 1	тов. 2	тов. 1	тов. 2			
1.																	
2.																	
3.																	
4.																	
5.																	
6.																	
Итого																	

4. Отказа кого-либо из товарищей от дальнейшего участия в бессрочном договоре простого товарищества.

5. Расторжения договора простого товарищества, заключенного с указанием срока, по требованию одного из товарищей в отношениях между ним и остальными товарищами.

6. Истечения срока договора простого товарищества.

7. Выдела доли товарища по требованию его кредитора.

При прекращении договора простого товарищества вещи, переданные в общее владение и (или) пользование товарищей, возвращаются предоставившим их товарищам без вознаграждения, если иное не предусмотрено соглашением сторон [8, ст. 920, п. 2].

С момента прекращения договора простого товарищества его участники несут солидарную ответственность по неисполненным общим обязательствам в отношении третьих лиц. Раздел имущества, находившегося в общей собственности товарищей, и возникших у них общих прав требования осуществляется в порядке, установленном статьей 255 ГК РФ.

Товарищ, внесший в общую собственность индивидуально-определенную вещь, вправе при прекращении договора простого товарищества требовать в судебном порядке возврата ему этой вещи при условии соблюдения интересов остальных товарищей и кредиторов.

Несмотря на дату принятия решения о прекращении договора, обязательства, возникшие в связи с договором простого товарищества, считаются прекращенными не с момента принятия решения товарищами, а с момента окончания взаиморасчетов между ними. С момента прекращения договора простого товарищества его участники несут солидарную ответственность по неисполненным общим обязательствам в отношении третьих лиц [8, ст. 920, п. 2]. Это объясняется тем, что после принятия решения о прекращении совместной деятельности в случае, если «в рамках» договора были приняты длящиеся обязательства перед третьими лицами, и невозможно прекратить эти обязательства, каждый из участников является стороной по этим обязательствам в соответствии с условиями заключенных договоров.

Для совершения юридически значимых действий, направленных на прекращение совместной деятельности, товарищ должен получить полномочия от остальных участников (на реализацию общего имущества, на прекращение обязательств с третьими лицами и т.д.).

Порядок прекращения совместной деятельности, как и остальной, требует погашения кредиторской задолженности, а также востребования дебиторской. В первоочередном порядке должна погашаться задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами. После погашения кредиторской и востребования дебиторской необходимо погасить задолженность перед участниками совместной деятельности, а затем выплачивать их доли вложенного и заработанного имущества.

Погашение задолженности перед участниками может осуществляться в денежной и натуральной форме.

При погашении задолженности в денежной форме делается запись: д-т «Расчетный счет», «Валютные счета» – к-т «Расчеты по договору о совместной деятельности», «Доходы от участия в совместной деятельности».

Если же денежных средств недостаточно, то для погашения задолженности перед участником может использоваться заработанное в ходе деятельности имущество (готовая продукция, основные средства, нематериальные активы, МБП, товары и т. д.). Отражение в бухгалтерском учете данных операций рассмотрено в таблице 9.31.

После ликвидации задолженности перед участниками начинается выплата их доли вложенного и заработанного имущества. Порядок бухгалтерского учета операций по возврату вклада зависит от принятой методики бухгалтерского учета по передаче вкладов в совместную деятельность (табл. 9.32).

После постановки на учет возвращенных основных средств и нематериальных активов начисление износа по ним производится в общеустановленном порядке.

Таблица 9.31

## Отражение на счетах бухгалтерского учета расчетов с участником

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
1	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Расчеты по вкладам в совместную деятельность»	на сумму задолженности перед участником (по остаточной стоимости)
2	«Материалы», «Товары»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Расчеты по вкладам в совместную деятельность»	на сумму задолженности перед участником (по фактической стоимости)
3	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Амортизация основных средств», «Амортизация нематериальных активов»	на сумму начисленного износа по основным средствам и нематериальным активам
4	«НДС по приобретенным товарам, работам, услугам»	«Расчеты по договору о совместной деятельности», «Расчеты по вкладам в совместную деятельность»	передача НДС, уплаченного при приобретении имущества

На практике может возникнуть ситуация, когда стоимость возвращенного вклада может быть больше либо меньше стоимости переданного ранее. В этом случае на сумму разницы было бы целесообразно сделать проводки (табл. 9.33)

## ВЫВОДЫ

1. Экономический кризис оказывает существенное влияние на методологию бухгалтерского учета.
2. В условиях кризиса одним из действенных инструментов по выводу предприятия из сложной финансовой ситуации является использование специальных приемов ведения бухгалтерского учета. Инструментом управления затратами является учетная политика предприятия.
3. Применение к предприятию-должнику санационных процедур требует разработки специальных способов и методов бухгалтерского учета, действие которых распространяется только на период санации.
4. В процессе санации перед управляющим ставится задача восстановления платежеспособности предприятия, главной составляющей которой является прибыльность производства. Основным приемом для повышения прибыльности является снижение затрат.
5. В период санации методами управления затратами являются:

- увеличение объема производства продукции (приводит к снижению затрат на единицу продукции);

Таблица 9.32

**Варианты бухгалтерского учета имущества, возвращенного из совместной деятельности (у простого участника)**

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
вариант 1: с применением счета «Финансовые вложения»			
1	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Финансовые вложения»	на размер стоимости вклада, сделанного ранее (по остаточной стоимости)
2	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Амортизация основных средств», «Амортизация нематериальных активов»	на сумму начисленного износа
3	«Материалы», «Товары»	«Финансовые вложения»	на размер стоимости вклада, сделанного ранее (по фактической стоимости)
вариант 2: с применением счетов «Финансовые вложения» и «Расчеты по договору о совместной деятельности»			
4	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Финансовые вложения»	на сумму задолженности по вкладам в совместную деятельность
5	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	на размер стоимости вклада, сделанного ранее (по остаточной стоимости)
6	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Амортизация основных средств», «Амортизация нематериальных активов»	на сумму начисленного износа
7	«Материалы», «Товары»	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	на размер стоимости вклада, сделанного ранее (по фактической стоимости)
вариант 3: с применением счета «Расчеты по договору о совместной деятельности»			
8	«Материалы», «Товары»	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	на размер стоимости вклада, сделанного ранее (по фактической стоимости)
9	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	на размер стоимости вклада, сделанного ранее (по остаточной стоимости)
10	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Амортизация основных средств», «Амортизация нематериальных активов»	на сумму начисленного износа

Таблица 9.33

**Отражение на счетах бухгалтерского учета разницы в стоимости вклада**

№ п/п	Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
<b>вариант 1: без применения счетов «Финансовые вложения» и «Расчеты по договору о совместной деятельности»</b>			
1	«Основные средства», «Нематериальные активы»	«Внереализационные доходы и расходы»	на сумму превышения оценочной стоимости вклада над заявленной
2	«Добавочный фонд», «Фонд переоценки имущества»	«Основные средства», «Нематериальные активы»	на сумму превышения заявленной стоимости вклада над оценочной
<b>вариант 2: с применением счета «Финансовые вложения»</b>			
3	«Добавочный фонд», «Фонд переоценки имущества»	«Финансовые вложения»	на сумму превышения заявленной стоимости вклада над оценочной
4	«Финансовые вложения»	«Внереализационные доходы и расходы»	на сумму превышения оценочной стоимости вклада над заявленной
<b>вариант 3: с применением счета «Расчеты по договору о совместной деятельности»</b>			
5	«Добавочный фонд», «Фонд переоценки имущества»	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	на сумму превышения заявленной стоимости вклада над оценочной
6	«Расчеты по договору о совместной деятельности»	«Внереализационные доходы и расходы»	на сумму превышения оценочной стоимости вклада над заявленной

- проведение санационных мероприятий, приводящих к уменьшению фактической себестоимости отчетного периода;
- уменьшение санационной себестоимости;
- исключение необоснованных затрат, относимых на себестоимость продукции, с целью списания их за счет источников альтернативных, себестоимости.

6. Анализ инструментов управления затратами позволяет определить следующие методики оптимизации учета затрат предприятия в условиях санации:

1. Методика сокращения (снижения) затрат.
2. Методика исключения затрат.
3. Методика привлечения дополнительных источников.

7. Санационная себестоимость выражает в денежной форме все обоснованные затраты предприятия на производство и реализацию продукции с учетом проведенных санационных мероприятий.

8. Для расчета *санационной себестоимости* производственные затраты необходимо делить на обоснованные и необоснованные.

9. Обоснованными считаются затраты непосредственно связанные с производством и реализацией фактического объема выпущенной продукции предприятия.

10. Расчет санационной себестоимости позволяет выделить необоснованные затраты предприятия по основному производству и нацелить руководство предприятия, находящегося в условиях кризиса, на их снижение и ликвидацию.

11. Обоснованные затраты, образующие санационную себестоимость, имеют сложную структуру. Каждый из элементов этих затрат состоит из двух частей: абсолютно обоснованной и условно обоснованной.

12. Одним из способов улучшения финансового положения предприятия является привлечение дополнительных средств, в частности, доходов от участия в совместной деятельности.

## **ГЛАВА 10 БУХГАЛТЕРСКИЙ МЕХАНИЗМ СОСТАВЛЕНИЯ НУЛЕВЫХ БАЛАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ САНАЦИИ**

**10.1.** Методы оценки стоимости предприятия для целей принятия управленческих решений. Понятие нулевого балансового отчёта

**10.2.** Бухгалтерский механизм составления нулевого баланса

**10.3.** Методики составления нулевых бухгалтерских счетов на различных стадиях деятельности предприятия

**10.4.** Методы оценки реальной (справедливой) стоимости активов и пассивов баланса для составления нулевых балансовых отчётов

## 10.1. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ. ПОНЯТИЕ НУЛЕВОГО БАЛАНСОВОГО ОТЧЕТА

В процессе рассмотрения дела о банкротстве хозяйственный суд принимает решение о санации предприятия либо о его ликвидации. Санация в буквальном смысле обозначает оздоровление предприятия путем перехода права собственности, изменения договорных и иных обязательств, реорганизации, реструктуризации, оказания финансовой поддержки должнику и пр. Санация исходно не предполагает ликвидационное производство.

Результатом санации может быть либо выведение предприятия из кризиса, либо его переход в процедуру ликвидационного производства. Наибольшую сложность при определении финансового положения предприятия на конкретном этапе его деятельности представляет оценка собственности предприятия и оценка стоимости самого предприятия.

Существующие в отечественной экономической практике стандарты бухгалтерского учета опираются на балансовые методы оценки или на учетную стоимость, которая вуалирует реальное финансовое положение предприятия.

Данный подход имеет ряд недостатков, вызванных тем, что данные бухгалтерского баланса показывают состояние активов и пассивов предприятия на определенную дату, не отражая изменений, произошедших в хозяйственной деятельности. Стоимость имущества и обязательств предприятия не всегда адекватна рыночным оценкам, что не позволяет реально оценить его финансовое положение. Кроме этого, в балансе предприятия не отражаются некоторые активы, которые учитываются при определении стоимости предприятия (гудвилл, земля и другие).

В то же время балансовые методы имеют и ряд преимуществ:

1. Типовая форма отчетности обеспечивает сопоставимость данных различных предприятий.
2. Типовая форма используется для диагностики динамики развития предприятия по определенной методике.

В международной экономической практике применяются следующие подходы к оценке стоимости предприятия:

### 1. Имущественный подход:

#### ■ оценка по балансовой стоимости.

Метод основан на расчете чистой балансовой стоимости. Чистая балансовая стоимость предприятия выражается в первоначальной стоимости внеоборотных активов за минусом накопленной амортизации. Переоценка основных фондов в данном случае не учитывается.

Недостатком данного метода оценки является то, что первоначальная (балансовая) стоимость внеоборотных активов зачастую не показывает их реальную стоимость на отчетную дату. Кроме того, балансовый отчет не отражает все активы предприятия, принадлежащие ему на праве собственности (товарные знаки, гудвилл) и обладает низкой релевантностью. Это связано с тем, что

традиционный баланс всегда свидетельствует о положении предприятия в прошлом, так как для его составления требуется время, вследствие чего данные баланса устаревают и не отражают реальное положение дел.

▪ оценка по скорректированной балансовой стоимости.

В этом случае при расчете скорректированной чистой стоимости учитывается величина переоценки основных фондов предприятия.

▪ оценка по действительной стоимости (метод Коласа).

*«Действительная стоимость – это стоимость предприятия как имущественного комплекса, который генерирует результат хозяйственной деятельности» [15].*

Действительная стоимость предприятия не включает стоимость производственного имущества. В то же время она включает те элементы, которые не фигурируют в бухгалтерском активе, но принимают участие в формировании результата хозяйственной деятельности (арендованное имущество, имущество, полученное по договору лизинга). При расчете действительной стоимости и включении в ее состав забалансовых активов определяющим должен быть переход права собственности на данные активы в соответствии с договором.

Недостатком рассмотренных методов является то, что они не позволяют определить рыночную стоимость предприятия и не отражают прибыль, которую предприятие может получить в будущем от использования своих активов.

## **2. Доходный подход.**

Позволяет рассчитать стоимость чистых пассивов, ожидаемую в будущем. Ни один из других методов не позволяет этого сделать.

- метод дисконтирования денежных потоков;
- метод дисконтирования будущей прибыли;
- метод периода окупаемости;
- метод капитализации прибыли;
- метод капитализации потенциально возможных дивидендов и т. д.

[2].

## **3. Рыночный подход.**

Этот подход дает более обоснованную информацию о стоимости предприятия и позволяет принимать на ее основе более обоснованные управленческие решения по использованию собственности и управлению ею.

➤ метод замещения.

Данный метод предполагает оценку активов по альтернативной стоимости и широко применяется в деятельности оценочных и аудиторских фирм.

*Альтернативная стоимость – это величина, равная стоимости замены активов на открытом рынке для функционирующего предприятия. Этот метод предполагает учет функционального, экономического и физического износа основных средств, а также нематериальных активов [2].*

Основные недостатки метода:

1. Замена отдельных видов активов на рынке может оказаться затруднительной.
2. Сумма стоимости отдельных активов не равна стоимости предприятия

в целом.

3. Возникают трудности при замене имущества в связи с тем, что часто приходится делать выбор между оценкой нового или бывшего в употреблении имущества с тем же сроком службы.

4. Не отражает способность активов приносить прибыль.

5. Необходимо привлекать дополнительные данные о рыночной стоимости активов.

Достоинства метода:

1. В большей степени отражается стоимость предприятия в сравнении с имущественным подходом.

2. Применим для оценки предприятия в условиях инфляции.

3. Пригоден для прогнозирования перспектив развития предприятия.

➤ метод нулевой («фиктивной ликвидационной») стоимости.

Данный метод реализуется в рамках составления нулевого балансового отчета и применения его для управления собственностью.

Преимуществами данного метода являются: отражение нулевой рыночной стоимости; относительная простота; возможность компьютерной реализации; способность учесть риск потери активов (обязательства).

Недостатками метода являются:

- ◆ невозможность наличия информации о рыночных ценах;
- ◆ невозможность отражения способности активов приносить прибыль;
- ◆ невозможность отражения времени окупаемости инвестиций.

Метод нулевой стоимости в Республике Беларусь еще не нашел применения, хотя широко используется в зарубежной практике аудиторами и бухгалтерами для оценки финансового положения предприятия. На данном этапе развития экономики Республики Беларусь этот метод целесообразно использовать для оценки финансового состояния предприятий, находящихся на разных стадиях кризиса.

**Нулевой балансовый отчет** – это системный учетно-аудиторский механизм управления собственностью, денежными потоками и рентабельностью на основе условной реализации активов и удовлетворения обязательств с использованием принципа продолжения деятельности и принятия юридически и экономически обоснованных решений.

В качестве информационного источника для управления деятельностью предприятия могут использоваться различные виды балансов. В системе бухгалтерских балансов различают первичные и вторичные (производные) балансы.

Первичные – это балансы, составленные в соответствии с действующими нормами законодательства в рамках бухгалтерского (налогового) учета.

Вторичные (производные) балансы составляются для определенных целей и с определенными допущениями (нулевой балансовый отчет, ликвидационный балансовый отчет и др.). Они строятся на основе трансформации первичных балансов. Следовательно, нулевой балансовый отчет является

*вторичным (производным) балансом.*

Методологические и практические вопросы составления и использования нулевых балансовых отчетов в России разработаны впервые Н. А. Бреславцевой. Она сделала первую попытку их систематизации. Профессор Бреславцева Н. А. трактует нулевой балансовый отчет как «системный учетно-аудиторский процесс управления экономическими явлениями, основанный на определении глобального финансового результата и стоимости имущества институциональной единицы на определенный момент в будущем, на основе использования принципа продолжения деятельности» [5].

По своей природе нулевой балансовый отчет является производным балансом, одним из инструментов стратегического учета собственности. Основной целью составления нулевого балансового отчета является получение рыночной информации для управления:

- собственностью;
- финансовыми потоками;
- процессами создания стоимости предприятия;
- процессами воспроизводства активов предприятия.

Нулевая стоимость характеризует, сколько останется денежных средств после условной ликвидации предприятия, т.е. ту часть собственности в денежном выражении, которая останется после продажи активов по рыночным ценам и выплаты долгов. Нулевая стоимость может определять минимальную цену предприятия при его продаже в случае высокой вероятности банкротства.

Таким образом, при составлении нулевых балансовых отчетов имущество (активы) предприятия должно быть оценено по условной или реальной рыночной стоимости. Оценка активов имеет важное значение, так как от ее правильности зависит эффективность всей проводимой работы.

Особенность методики оценки стоимости предприятия на основе нулевых балансов состоит в том, что за основу берется традиционный баланс, статьи которого не требуют переоценки. В процессе отражения условной реализации эти активы переоцениваются в соответствии с методами в рамках рыночного или доходного подходов с учетом принятых в соответствии с избранной методикой допущений. В результате отражения условной реализации активов методом двойной записи в конечном итоге мы получаем разрыв между стоимостью чистых активов в принятой нами оценке и стоимостью чистых активов по первоначальной стоимости с учетом налогов.

Данный метод обеспечивает равенство активов и пассивов. При использовании методов футуристической оценки условно-реализуемых активов в рамках доходного подхода можно рассчитать стоимость чистых пассивов, ожидаемую в будущем. При составлении нулевого баланса могут быть внесены различные корректировки, связанные с исправлением выявленных технических ошибок, методологических неточностей, возникающих в связи с изменениями учетной политики.

Нулевые балансовые отчеты могут составляться на базе различных балансовых теорий и с учетом определенных допущений. В настоящее время Бре-

славцевой Н.А. и Крохичевой Г.Е. разработано 10 самостоятельных методик составления нулевых балансовых отчетов [42].

#### **Методика 1.**

Цель – реорганизация юридических лиц (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование), обеспечение общего контроля сохранности собственности, оценка участников при проведении тендерных торгов, составление предварительного ликвидационного балансового отчета в случае банкротства.

В этом случае активы оцениваются в соответствии с ценами, отраженными в бухгалтерском учете и отчетности, или рыночными ценами.

#### **Методика 2.**

Цель – определение соблюдения страховщиками соотношения между активами и принимаемыми ими страховыми обязательствами, вложение капиталов инвестиционными компаниями.

В этом случае стоимость активов выражается в оценке, принятой в бухгалтерском учете и отчетности, с учетом риска потери активов и обязательств.

#### **Методика 3.**

Цель – аренда предприятия с правом и без права выкупа, определение платежеспособности предприятия, участвующего в учреждении финансовых институтов, и др.

В данном случае активы оцениваются в рыночных ценах с учетом принципов функционирования статического баланса.

#### **Методика 4.**

Цель – аукционная конкурсная продажа, получение и выдача соответствующих гарантий, акционирование и др.

Оценка активов производится в рыночных ценах с учетом принципов функционирования статического баланса и риска потери активов и обязательств.

#### **Методика 5.**

Цель – проведение реструктуризации капитала, введение конкурсного управления, составление промежуточного и окончательного ликвидационных балансовых отчетов.

Активы оцениваются в рыночных ценах с учетом риска потери, уплаты обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, налоговых ликвидационных обязательств.

#### **Методика 6.**

*Цель – определение кредитной политики, финансовой устойчивости предприятия, рентабельности вложений и функционирования капитала.*

Стоимость активов выражается в оценке, принятой в бухгалтерском учете и отчетности на основе принципов функционирования динамического баланса.

#### **Методика 7.**

Цель – определение уровня кредитных ставок, возможного курса акций, проведение политики финансового и экономического оздоровления, листинг предприятия.

Оценка активов осуществляется в рыночных ценах с учетом принципов функционирования динамического баланса.

#### **Методика 8.**

Цель – реализация функционирующей фирмы иностранному собственнику, определение вероятности возврата полученного кредита, установление стоимости дополнительных партий выпускаемых акций и их предполагаемого курса, определение зон финансового риска, проведение операционного аудита, оценка участников при проведении инвестиционных торгов.

Стоимость активов определяется исходя из рыночных цен с учетом принципов функционирования динамического баланса и риска потери активов и обязательств.

#### **Методика 9.**

Цель – управление активами и пассивами в различных реальных и прогнозных ситуациях.

Активы оцениваются с учетом сроков поступления платежей и удовлетворения обязательств.

#### **Методика 10.**

Цель – управление финансовыми потоками вторичных ценных бумаг. Оценка производится с использованием принципов дюрации.<sup>16</sup>

Классификация методик составления нулевых балансовых отчетов является в некоторой степени условной, так как во всех случаях необходимо учитывать конкретную микро- и макроситуацию.

При реализации каждой из моделей необходимо учитывать:

1. Основные принципы бухгалтерского учета (определяются избранной балансовой теорией).
2. Стратегические моменты (потенциальные покупатели активов, имущественных прав, их положение на рынке и т.д.).
3. Тип пользователей, на который ориентирован нулевой баланс.
4. Принятые допущения (риск потери активов, риск потери обязательств, ориентированность на принципы GAAP<sup>17</sup> и МСФО<sup>18</sup>, отечественные нормативные акты, иные допущения).
5. Подходы, используемые для оценки предприятия (имущественный, рыночный, доходный).
6. Используемый вид цен при отражении условной реализации активов (рыночные, прогнозные рыночные цены).
7. Используемую балансовую теорию.

---

<sup>16</sup> Дюрация определяется как средневзвешенное (по дисконтированным доходам) время получения соответствующих доходов. Она представляет собой оценку средней срочности потока платежей с учетом дисконтирования стоимости отдельных выплат.

<sup>17</sup> Общепринятые бухгалтерские принципы (GAAP – Generally accepted accounting principles).

<sup>18</sup> Международные стандарты финансовой отчетности (Preface to Statements of International Accounting Standards)

## 10.2. БУХГАЛТЕРСКИЙ МЕХАНИЗМ СОСТАВЛЕНИЯ НУЛЕВОГО БУХГАЛТЕРСКОГО ОТЧЕТА

Бухгалтерский механизм составления нулевого балансового отчета сводится к последовательному отражению проводок в специальной ведомости (журнале) с целью:

- взыскания дебиторской задолженности;
- реализации материальных ценностей, основных средств, нематериальных активов путем условного превращения всех активов предприятия и дебиторской задолженности в деньги;
- удовлетворения обязательств предприятия;
- погашения обязательств предприятия в соответствии с установленной очередностью и принципами двойной записи.

Нулевые бухгалтерские проводки составляются на основе реального превращения всех активов в денежные средства и удовлетворения всех обязательств путем использования денежных средств. Они составляются по определенным правилам:

1. Производится корректировка данных исходного баланса (исправительные записи, отражение неучтенных активов, отражение неучтенных обязательств).

2. Составляются нулевые бухгалтерские проводки в выбранной для принятия решения оценке (учетной, рыночной, прогнозной рыночной).

3. Реализуются активы в зависимости от степени их ликвидности с учетом или без учета риска потерь.

4. Отражаются и удовлетворяются обязательства в зависимости от степени их очередности.

5. При недостаточности источников для погашения задолженностей используются последовательно:

- нераспределенная прибыль прошлых лет (счет 84);
- нераспределенная прибыль отчетного года (счет 99);
- резервный фонд (счет 82);
- фонды накопления (счет 84/1) и потребления (84/2);
- добавочный фонд (счет 83);
- уставный капитал (счет 80).

Резервный фонд и фонды накопления и потребления создаются по решению предприятия. Условия их создания должны быть отражены в учетной политике предприятия на отчетный период.

Составление нулевых бухгалтерских проводок в зависимости от выбранной методики может производиться по следующим вариантам:

1. Без использования счетов реализации.
2. С использованием счетов реализации.
3. По смешанному варианту, когда предварительный баланс составляется без использования счетов реализации, а промежуточный и окончательный – с использованием их.

4. С использованием счетов реализации, удержанием и перечислением налогов, а также платежей в бюджет и во внебюджетные фонды.

Журнал нулевых бухгалтерских проводок по первому варианту представлен в таблице 10.1.

Таблица 10.1

### Журнал нулевых бухгалтерских проводок без применения счетов

№ п/п	Содержание ликвидационных операций	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Реализация основных средств: – на остаточную стоимость – на сумму начисленной амортизации	51 02	01 01
2	Реализация незавершенного строительства	51	07, 08
3	Реализация основных средств, предоставляемых предприятием во временное пользование с целью получения дохода: – на остаточную стоимость – на сумму начисленной амортизации	51 02	03 03
4	Реализация сырья, материалов и других ценностей	51	10, 15, 16
5	Реализация затрат незавершенного производства	51	20, 21, 23, 29, 44
6	Реализация нематериальных активов: – на остаточную стоимость – на сумму начисленной амортизации	51 05	04 04
7	Реализация готовой продукции и товаров	51	40, 43, 41
8	Реализация товаров отгруженных, выполненных работ, оказанных услуг	51	45, 46
9	Реализация расходов будущих периодов	51	97
10	Реализация финансовых вложений	51	58
11	Поступление оплаты за товары, работы, услуги	51	62, 76
12	Поступление на расчетный счет прочей дебиторской задолженности	51	76
13	Оплата краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов	66, 67	51
14	Оплата счетов за товары и услуги	60, 76	51
15	Выплата заработной платы, премий, пособий и другой кредиторской задолженности по оплате труда	70, 71, 73, 76	51
16	Уплата отчислений на социальное страхование, пенсионное обеспечение, медицинское страхование	69, 76/2	51
17	Оплата начисленных налогов	68	51
18	Возврат авансов полученных	62/4	51
19	Перечисления прочим кредиторам	76	51
20	Выплата дивидендов, расчеты с учредителями	75	51

Наиболее простым в применении является первый вариант составления нулевых бухгалтерских проводок, однако он является достаточно приближенным и не учитывает результат от возможной реализации активов. Наиболее точным является последний вариант, в то же время он является и наиболее трудоемким.

Для условий санации наиболее приемлем примерный перечень нулевых бухгалтерских проводок по 1-му варианту, когда законодательство не требует реальной реализации активов и удовлетворения наиболее срочных обязательств.

В этом случае нет необходимости отражать реализацию активов на счетах 90 «Реализация», 91 «Операционные доходы и расходы», 92 «Внереализационные доходы и расходы», их результаты – на счетах 99 «Прибыли и убытки», 98 «Доходы будущих периодов», налоговые платежи – на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Примерный перечень нулевых бухгалтерских проводок по варианту 2 для того же предприятия и за тот же период представлен в таблице 10.2. Стоимость имущества в данном случае будет определяться с учетом условной реализации активов и удовлетворения обязательств.

Таблица 10.2

**Журнал нулевых бухгалтерских проводок с применением счетов Реализации**

№ п/п	Содержание ликвидационных операций	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Условная реализация основных средств: – на первоначальную стоимость – на сумму начисленной амортизации – на остаточную стоимость – на сумму НДС по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	01/ Выб ОС 02 91/2 91/3 51 91/9 (99)	01 01/ Выб ОС 01/ Выб ОС 68/2 91/1 99 (91/9)
2	Условная реализация незавершенного строительства: – на первоначальную стоимость – на сумму НДС по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	91/2 91/3 51 91/9 (99)	07, 08 68/2 91/1 99 (91/9)

3	Условная реализация основных средств, предоставляемых предприятием во временное пользование с целью получения дохода: – на первоначальную стоимость – на сумму начисленной амортизации – на остаточную стоимость – на сумму НДС по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	01/ Выб ОС 02 91/2 91/3 51 91/9 (99)	03 01/ Выб ОС 01/ Выб ОС 68/2 91/1 99 (91/9)
4	Условная реализация сырья, материалов и других ценностей: – на учетную стоимость – на сумму НДС по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	91/2 91/3 51 91/9 (99)	10, 15, 16 68/2 91/1 99 (91/9)
5	Условная реализация затрат незавершенного производства: – на учетную (фактическую) стоимость – на сумму налогов по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	91/2 91/3 51 91/9 (99)	20, 23, 29, 44 68/2 91/1 99 (91/9)
6	Условная реализация нематериальных активов: – на первоначальную стоимость – на сумму начисленной амортизации – на остаточную стоимость – на сумму НДС по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	04/ Выб НА 05 91/2 91/3 51 91/9 (99)	04 04/ Выб НА 04/ Выб НА 68/2 91/1 99 (91/9)
7	Условная реализация готовой продукции и товаров: – на учетную (фактическую) стоимость – на сумму налогов по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	90/2 90/3-5 51 90/9 (99)	40, 43, 41 68/2 90/1 99 (90/9)
8	Условная реализация товаров отгруженных, выполненных работ, оказанных услуг: – на учетную (фактическую) стоимость	90/2 90/3-5	45, 46 68/2

	– на сумму налогов по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	51 90/9 (99)	90/1 99 (90/9)
9	Условная реализация расходов будущих периодов: – на учетную (фактическую) стоимость – на сумму налогов по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	91/2 91/3 51 91/9 (99)	97 68/2 91/1 99 (91/9)
10	Условная реализация финансовых вложений: – на учетную стоимость – на сумму налогов по реализации – на сумму выручки от реализации – определение финансового результата от реализации	91/2 91/3 51 91/9 (99)	58 68/2 91/1 99 (91/9)
11	Поступление оплаты за товары, работы, услуги	51	62, 76
12	Поступление на расчетный счет прочей дебиторской задолженности	51	76
13	Оплата краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов	66, 67	51
14	Оплата счетов за товары и услуги	60, 76	51
15	Выплата заработной платы, премий, пособий и другой кредиторской задолженности по оплате труда	70, 71, 73, 76	51
16	Перечисления в уплату отчислений на социальное страхование, пенсионное обеспечение, медицинское страхование	69, 76/2	51
17	Оплата начисленных налогов	68	51
18	Возврат авансов полученных	62/4	51
19	Перечисления прочим кредиторам	76	51
20	Выплата дивидендов, расчеты с учредителями	75	51

После проведения нулевых бухгалтерских проводок составляется нулевой аналитический баланс, в котором отражаются остатки на конец месяца по счетам активов с учетом их реализации (условного превращения в денежные средства).

Для получения данных при составлении нулевых балансовых отчетов могут быть использованы следующие источники или их сочетание:

- ♦ данные бухгалтерского баланса;

- данные главной книги;
- данные бухгалтерского баланса или главной книги с привлечением данных аналитического учета;
- вышеуказанные данные с привлечением экспертных оценок специализированных организаций;
- вышеуказанные данные с привлечением аудиторских оценок;
- данные бизнес-планов;
- материалы отдельных прогнозных проектов.

Техника составления нулевого балансового отчета будет значительно отличаться в зависимости от того, на базе каких материалов производится его разработка.

Наиболее приемлемым и удобным источником информации для составления нулевого балансового отчета является бухгалтерский баланс предприятия (Форма №1).

Кроме условной реализации активов и последовательного удовлетворения претензий кредиторов необходимо осуществить реформацию баланса (таблица 10.3).

Таблица 10.3

#### Ведомость нулевых бухгалтерских проводок по реформации баланса

	Содержание ликвидационных проводок	Дебет	Кредит	Сумма
1	Списана сумма нераспределенной прибыли отчетного года	99	84	
2	Списана сумма нераспределенного убытка отчетного года	84	99	
Итого				

Примерная форма нулевого аналитического баланса, составленная на основе традиционного бухгалтерского баланса, представлена в таблице 10.4.

Таблица 10.4

#### Нулевой аналитический баланс

№ п/п	номер счета	остаток по данным бухгалтерского учета		нулевые проводки		нулевые остатки по счетам	
		дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
1	01	сумма	сумма	сумма	сумма	сумма	сумма
2	02						
3	03						
4	04						
5	05						

**САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

6	08						
7	10						
8	20						
9	43						
10	50						
11	и так						
12	далее						
Итого							

По результатам нулевых бухгалтерских проводок на основе нулевого аналитического баланса составляется нулевой балансовый отчет. В основе составления нулевых бухгалтерских отчетов лежит принцип удовлетворения требований кредиторов за счет денежных средств, полученных от реализации всех активов предприятия.

В активе нулевого балансового отчета остаются суммы на счетах денежных средств (счета 50, 51, 52, 55). В его пассиве отражаются некоторые источники собственных средств в зависимости от имущественного положения предприятия: уставный фонд (счет 80), резервный фонд (счет 82), целевое финансирование (счет 86), нераспределенная прибыль прошлых лет (счет 84) и отчетного года (счет 99).

Примерная форма нулевого балансового отчета представлена в таблице 10.5.

*Таблица 10.5*

**Нулевой балансовый отчет**

№ п/п	номер счета	остаток		нулевые проводки		нулевые остатки	
		дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
1	50	сумма	сумма	сумма	сумма	сумма	сумма
2	51						
3	52						
4	80						
5	82						
6	83						
7	84						
8	86						
9	99						
баланс							

В тех случаях, когда собственный капитал полностью «проеден», балансовый отчет составляется с нулевым или даже отрицательным итогом. Собственный капитал тогда является нулевым или отрицательным. Полученная стоимость по активу и пассиву характеризует активы-нетто и пассивы-нетто или чис-

тую рыночную стоимость имущества. После этого по рекомендациям аудитора (финансового аналитика) принимаются конкретные экономические, правовые, финансовые, управленческие и другие решения.

Рассмотрим более подробно различные варианты составления нулевых балансовых отчетов (таблицы 10.6 – 10.11).

### Пример 1

Таблица 10.6

#### Исходные данные к составлению НБО

<i>Активы</i>	Сумма	<i>Пассивы</i>	Сумма
Касса	1 500	Уставный фонд	25 000
Расчетный счет	642 583	Прибыль	4 986
Прочие денежные средства	2 400	Фонды	2 746
		<i>Совокупные обязательства</i>	613 751
Баланс	646 483	Баланс	646 483

На основе данного нулевого баланса можно сделать вывод, что сумма оставшихся денежных средств в результате условной реализации имущества и условного удовлетворения обязательств составила 32 732 тыс. руб. (646 483 – 613 751). Полученные данные характеризуют ситуацию, при которой предприятие не только полностью сохранило уставный капитал в размере 25 000 тыс. руб., но и дополнительно имеет 7 732 тыс. руб. (32 732 – 25 000).

Данная структура баланса характеризуется расширенным воспроизводством, эффективным использованием собственности. Наблюдается прирост собственности в результате хозяйственной деятельности. Итоговый нулевой балансовый отчет после удовлетворения требований кредиторов в данном случае будет иметь вид:

Таблица 10.7

#### Итоговый нулевой балансовый отчет

<i>Активы</i>	Сумма	<i>Пассивы</i>	Сумма
Касса	1 500	Уставный фонд	25 000
Расчетный счет	28 832	Прибыль	4 986
Прочие денежные средства	2 400	Фонды	2 746
		<i>Итого собственных источников</i>	32 732
		<i>Совокупные обязательства</i>	0
Итого	32 732	Итого	32 732

**Пример 2**

Далее рассмотрим ситуацию, при которой совокупные обязательства предприятия возрастают на 19 349 тыс. руб. (до 633 100 тыс. руб.) при прочих равных условиях. Произошедшие хозяйственные операции имеют тип П\* – П-, т. е. приводят к использованию всех фондов предприятия и возникновению убытков.

Таблица 10.8

**Исходные данные к составлению НБО**

<i>Активы</i>	<i>Сумма</i>	<i>Пассивы</i>	<i>Сумма</i>
Касса	1 500	Уставный фонд	25 000
Расчетный счет	642 583	Прибыль	(11 617)
Прочие денежные средства	2 400	Фонды	0
		<i>Совокупные обязательства</i>	<i>633 100</i>
Итого	646 483	Итого	646 483

На основе данного нулевого баланса можно сделать вывод о том, что суммы денежных средств, полученной в результате условной реализации, достаточно для погашения совокупной задолженности перед кредиторами.

Однако появившиеся убытки приведут к частичному проеданию уставного фонда и будут свидетельствовать о неэффективном использовании собственности.

Внесенные в уставный фонд средства не будут возвращены учредителям ввиду отсутствия источника. Рассмотренная ситуация свидетельствует о надвигающемся экономическом кризисе и требует принятия эффективных мер по его предотвращению.

Таблица 10.9

**Итоговый нулевой балансовый отчет**

<i>Активы</i>	<i>Сумма</i>	<i>Пассивы</i>	<i>Сумма</i>
Касса	1 500	Уставный фонд	25 000
		Прибыль	(11 617)
Расчетный счет	9 483	Фонды	0
Прочие денежные средства	2 400	<i>Итого собственных источников</i>	<i>13 383</i>
		<i>Совокупные обязательства</i>	<i>0</i>
Итого	13 383	Итого	13 383

## Пример 3

Таблица 10.10

## Исходные данные к составлению НБО

<i>Активы</i>	Сумма	<i>Пассивы</i>	Сумма
Касса	1 500	Уставный фонд	25 000
Расчетный счет	642 583	Прибыль	(26 250)
Прочие денежные средства	2 400	Фонды	0
		<i>Совокупные обязательства</i>	647 733
Итого	646 483	Итого	646 483

Ситуация, представленная в примере 3, характеризуется недостаточностью денежных средств, полученных в результате условной реализации имущества, для погашения совокупной задолженности перед кредиторами. Сумма долга составит 1 250 тыс. руб. (647 733–646 483). Итоговый нулевой балансовый отчет после удовлетворения требований кредиторов в данном случае будет иметь вид:

Таблица 10.11

## Итоговый нулевой балансовый отчет

<i>Активы</i>	Сумма	<i>Пассивы</i>	Сумма
Касса	0	Уставный капитал	25 000
		Прибыль	(26 250)
Расчетный счет	0	Фонды	0
		<i>Итого собственных источников</i>	(1250)
Прочие денежные средства	0	<i>Совокупные обязательства</i>	1250
Итого	0	Итого	0

Уставный фонд проеден полностью. Внесенные в уставный фонд средства не будут возвращены учредителям ввиду отсутствия источника. Для некоторых форм собственности оставшийся долг придется покрывать денежными средствами или имуществом собственника.

Рассмотренная ситуация свидетельствует о том, что предприятие находится на стадии глубокого экономического кризиса. До проведения санационных мероприятий необходимо оценить их целесообразность для данного предприятия (ликвидация может быть единственным путем выхода из кризиса).

Информация, полученная на основании составления нулевых балансов, позволяет предприятию:

- оценить стоимость чистых активов для организации эффективного управления собственностью, финансовыми потоками и глобальными финансовыми результатами;
- оценить перспективы развития предприятия;
- реализовать соответствующие экономические решения, обосновать тактику и стратегию поведения на рынке на базе произведенной оценки стоимости предприятия на основе нулевых балансов;
- оценить стоимость предприятия при реорганизационных процедурах;
- оценить стоимость предприятия при проведении операционного аудита.

*Составление нулевых балансовых отчетов на разных стадиях функционирования предприятия позволит выявить надвигающийся кризис. Для предприятий-банкротов это даст возможность определить глубину и скорость развития кризиса, а также целесообразность проведения санационных мероприятий.*

### **10.3. МЕТОДИКИ СОСТАВЛЕНИЯ НУЛЕВЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ ОТЧЕТОВ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Использование для анализа оценки и стоимости предприятия нулевых балансовых отчетов позволяет предотвратить банкротство, способствовать экономическому росту, создать эффективную систему аудиторского, налогового и государственного контроля собственности, финансовых результатов и функционирования денежных потоков.

*Методика составления нулевых бухгалтерских проводок зависит от того, в каких условиях находится предприятие: эффективного функционирования; досудебной санации; судебной санации; ликвидации. От этого будет зависеть последовательность удовлетворения требований кредиторов. Рассмотрим более подробно каждую из ситуаций.*

#### **1. Функционирующее предприятие и предприятие, находящееся на стадии досудебного оздоровления**

*Досудебное оздоровление – меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые собственником имущества должника, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства. Досудебная санация, как правило, проводится по решению собственника предприятия, следовательно, порядок удовлетворения требований кредиторов в этом случае будет таким же, как и у действующего предприятия.*

Алгоритм составления нулевых бухгалтерских проводок:

1. Сначала условно реализуются активы в зависимости от степени ликвидности, начиная со II раздела бухгалтерского баланса «Оборотные активы» (дебиторская задолженность, готовая продукция, незавершенное производство, запасы) по I разделу баланса «Внеоборотные активы» (основные средства, нематериальные активы, вложения во внеоборотные активы, доходные вложения в

материальные ценности) с целью их условного превращения в денежные средства.

Не включается в имущество предприятия то имущество, которое не может быть реализовано в соответствии с действующим законодательством:

- имущество, изъятое из оборота (жилые помещения социального пользования, детские дошкольные учреждения, объекты коммунальной инфраструктуры, подлежащие передаче в управление соответствующей административно-территориальной единице Республики Беларусь);

- имущественные права, связанные с личностью должника, в том числе права, основанные на лицензии на осуществление определенных видов деятельности;

- имущество, принадлежащее на праве собственности третьим лицам.

2. Производится удовлетворение обязательств предприятия-должника в очередности, установленной Порядком расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь (Указ Президента Республики Беларусь от 29.06.2000 № 359, в редакции Указа Президента РБ от 23.12.2003 г. № 565). Данный документ устанавливает следующий порядок расчетов по обязательствам:

**Вне очереди производятся платежи в счет:**

- неотложных нужд в размере до 10 процентов средств, поступивших на указанные счета за предыдущий месяц;

- погашения задолженности по выплате заработной платы в суммах, соответствующих 1,5 размера бюджета прожиточного минимума для трудоспособного населения, скорректированного в период между утверждениями его размеров на индекс потребительских цен на каждого работника с учетом коэффициентов повышения тарифных ставок рабочих в установленном порядке;

- погашения банковских кредитов, выданных на выплату задолженности по заработной плате, в пределах утвержденного бюджета прожиточного минимума на одного работающего.

**В первоочередном порядке производятся платежи:**

- в бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды (налоги, неналоговые платежи, ссуды, займы, обязательства, возникшие в случае осуществления Правительством Республики Беларусь платежей по погашению и обслуживанию кредитов, полученных под гарантии Правительства Республики Беларусь, и проценты по ним);

- по исполнительным документам о взыскании (выплате) заработной платы, алиментов, сумм по возмещению вреда, причиненного работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, а также в случае потери кормильца и по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- за реализованные материальные ценности государственного и мобилизационного резервов;

➤ по исполнению обеспеченных залогом обязательств по банковским кредитам за счет средств, полученных от реализации заложенного имущества в соответствии с законодательством.

**Во вторую очередь** осуществляются платежи:

- за полученные природный газ, электрическую и тепловую энергию;
- за коммунальные услуги;
- в счет погашения задолженности по банковским кредитам и процентов по ним, кроме кредитов, выданных на выплату задолженности по заработной плате;
- по бесспорному взысканию пени за невыполненные в срок обязательства по оплате потребителями (кроме граждан) полученных природного газа, электрической и тепловой энергии.

**В третью очередь** производятся платежи за сельскохозяйственную продукцию, продукты ее переработки, продовольственные товары, лекарственные препараты, дрожжи кормовые и провит, книжную продукцию, связанную с образованием, наукой и культурой, за исключением продукции рекламного и эротического характера.

**В четвертую очередь** осуществляются платежи, не перечисленные выше.

Платежи в пределах одной и той же очереди необходимо производить в порядке календарного поступления расчетных документов в банк плательщика.

3. В случае недостаточности источников погашения задолженностей используется последовательно собственный капитал (III и IV разделы пассива баланса): нераспределенная прибыль прошлых лет (счет 84), нераспределенная прибыль отчетного года (счет 99), резервный фонд (счет 82), целевое финансирование (счет 86), добавочный фонд (счет 83), уставный фонд (счет 80).

4. Все имущество предприятия, отраженное в бухгалтерском балансе, образует конкурсную массу, в которую включаются объекты, принадлежащие предприятию, с подразделением на свободные от обязательств и заложенные.

5. Оценка активов предприятий производится в порядке, устанавливаемом законодательством Республики Беларусь в контексте с конкретными случаями, договорами, соглашениями.

6. Имущество, являющееся предметом залога, обеспечения обязательств и платежей, выданных и полученных, и ипотека направляются на погашение обязательств в соответствии с условиями, указанными в договорах.

7. В активы не включается имущество, не принадлежащее предприятию на праве собственности: арендованное имущество; материалы, принятые в переработку, находящиеся на ответственном хранении; товары, принятые на комиссию; имущество работников предприятия.

Алгоритм составления нулевых бухгалтерских проводок на других стадиях функционирования предприятия будет аналогичен рассмотренному. Отличие будет только в порядке удовлетворения требований кредиторов.

## **2. Предприятие находится на стадии санации и банкротства**

При рассмотрении дел о банкротстве юридических лиц применяются следующие процедуры:

- защитный период (период наблюдения);
- конкурсное производство (внешнее управление);
- мировое соглашение.

В свою очередь конкурсное производство включает в себя процедуру санации (оздоровления должника) и ликвидационное производство.

Законодательство Республики Беларусь определяет **защитный период** как процедуру банкротства, применяемую к должнику с момента принятия хозяйственным судом заявления о банкротстве до окончания срока, определяемого в соответствии с законодательством, в целях проверки наличия оснований для возбуждения конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника [11, ст. 1].

По общему правилу хозяйственный суд Республики Беларусь может установить защитный период продолжительностью не более трех месяцев [11, ст. 33].

Суть защитного периода заключается в том, что должник получает возможность приостановить выплаты денежных средств кредиторам на срок до трех месяцев (если хозяйственный суд не установит меньший срок).

С момента вынесения хозяйственным судом определения о возбуждении производства по делу о банкротстве должника [11, ст. 38]:

- приостанавливается в общем или хозяйственном суде либо ином государственном органе производство по делу, связанному с взысканием с должника денежных средств и (или) иного имущества должника, по ходатайству руководителя должника, временного управляющего или иных лиц;

- приостанавливается исполнение документов, выданных на основании судебных решений, вступивших в законную силу до момента вынесения хозяйственным судом определения о возбуждении производства по делу о банкротстве должника, по имущественным взысканиям, за исключением исполнения документов по взысканию задолженности по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью граждан, и морального вреда, а также задолженности по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих у должника по трудовому договору (контракту), выплате вознаграждений по авторским договорам, алиментов;

- запрещается удовлетворение требований учредителя (участника) должника – юридического лица – о выделении доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом его из состава учредителей (участников).

Устанавливать кредиторов и определять размеры их требований входит в обязанности временного управляющего [11, ст. 36].

Временный управляющий обязан также принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника и его защите. В связи с этим продажа активов предприятия и удовлетворение уже имеющихся требований кредиторов в защитный период не производится.

Удовлетворение требований кредиторов производится согласно очередности, предусмотренной законодательством. Однако при составлении нулевых балансовых отчетов необходимо учитывать, что очередность удовлетворения требований кредиторов будет зависеть от того, в каком периоде возникла задолженность перед кредитором: до или после принятия решения о санации.

Рассмотрим более подробно эти случаи.

• **Расходы возникли в процессе конкурсного производства.**

Текущие расходы, возникшие после принятия решения о санации, погашаются в очередности, установленной статьями 102, 144–150 Закона Республики Беларусь от 30.05.1991 г. № 826-XII «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» с учетом вносимых изменений и дополнений и Указом Президента Республики Беларусь № 508 от 12.11.03 г.

Вне очереди с основного счета должника в процессе конкурсного производства оплачиваются:

- судебные расходы;
- требования физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью;
- расходы, связанные с выплатой вознаграждения управляющему;
- выплаты выходных пособий и оплата труда лиц, работающих у должника по трудовому договору, а также выплаты вознаграждений по авторским договорам;
- текущие платежи должника в процессе конкурсного производства за коммунальные, эксплуатационные и иные услуги;
- налоги, сборы (пошлины) и иные обязательные платежи в республиканский и местные бюджеты, включая государственные целевые бюджетные фонды, и обязательные страховые взносы и другие платежи в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты;
- расходы, связанные с удовлетворением требований кредиторов по денежным обязательствам должника, возникшим в процессе конкурсного производства.

В связи с тем, что п. 1.31. Указа Президента Республики Беларусь №508 от 12.11.03 г. дополняет статью 102 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», авторы предлагают вышеуказанную очередность расчетов, которую необходимо закрепить в Приказе по учетной политике предприятия.

Платежи кредиторов каждой следующей очереди оплачиваются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди.

Требования кредиторов, поступившие по истечении срока, предусмотренного настоящим Законом для их предъявления, в том числе требования по уплате обязательных платежей, если они возникли после открытия конкурсного производства, удовлетворяются за счет имущества должника, оставшегося после погашения требований кредиторов, предъявленных в установленный срок.

Сведения о погашении задолженностей управляющий вносит в реестр требований кредиторов.

- ***Расходы возникли до начала конкурсного производства.***

Особенностью санационного периода является то, что обязательства, возникшие до начала конкурсного производства не подлежат погашению в период санации. Однако их необходимо учитывать при составлении нулевых балансовых отчетов в общеустановленном порядке.

### **3. Предприятие находится на стадии ликвидации**

Порядок удовлетворения обязательств при составлении нулевых балансовых отчетов в процессе **ликвидационного производства** осуществляется в соответствии со Статьей 60 «Удовлетворение требований кредиторов» Гражданского кодекса Республики Беларусь и статьей 144 Закона Республики Беларусь от 30.05.1991 г. № 826-ХІІ «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» с учетом вносимых изменений и дополнений.

В соответствии с законодательством при ликвидации юридического лица требования его кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

**в первую очередь** удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью путем капитализации соответствующих повременных платежей;

**во вторую очередь** производятся расчеты по выплате выходных пособий, оплате труда лиц, работающих по трудовому договору, по выплате вознаграждений по авторским договорам;

**в третью очередь** погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

**в четвертую очередь** удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица;

**в пятую очередь** производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законодательством.

*При недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица это имущество распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законодательством.*

Необходимо заметить, что на стадии ликвидационного производства будет составляться не нулевой балансовый отчет, а ликвидационный балансовый отчет. Это связано с тем, что ликвидационный балансовый отчет составляется исходя из принципа прекращения деятельности, т. е. ускоренной реализации активов в неблагоприятных условиях. Следовательно, оценка активов для целей составления ликвидационного отчета может быть гораздо ниже, чем для целей составления нулевого балансового отчета. Ликвидационный балансовый отчет составляется при ликвидации юридического лица. Во всех остальных случаях составляется нулевой балансовый отчет.

#### 10.4. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЕАЛЬНОЙ (СПРАВЕДЛИВОЙ) СТОИМОСТИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ БАЛАНСА ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ НУЛЕВЫХ БАЛАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ

Бухгалтерский учет является важной информационной системой, обеспечивающей оценку текущего состояния предприятия в условиях санации, которая отражается в отчетах управляющего.

С бухгалтерской точки зрения, составление баланса преследует две цели: выявить финансовые результаты и оценить имущественное положение предприятия. Первая цель требует строго различать реализованные в деньгах доходы, вторая допускает конъюнктурную переоценку имущества. Кроме того, чем быстрее обесцениваются деньги, тем чаще надо составлять баланс.

В современных условиях по данным бухгалтерского баланса определяются следующие показатели стоимости юридического лица как имущественного комплекса:

- сумма активов в балансовой оценке, стоимость чистых активов;
- задолженность учредителей по их вкладам в уставный капитал;
- стоимость собственного капитала и резервов акционерного общества;
- рыночная стоимость предприятия, исчисленная по данным нулевого балансового отчета;
- балансовая стоимость предприятия по передаточному балансу;
- балансовая стоимость выделяемых юридических лиц по разделительному балансу.

Действующая система учета не имеет прямой связи с рыночной оценкой и уровнем ликвидности предприятия. В связи с этим возникла необходимость разработки нулевого балансового отчета, позволяющего выявить тенденции развития предприятия.

Составление нулевого балансового отчета осуществляется с применением одной из следующих методик:

**1 методика.** Нулевой балансовый отчет составляется на основе традиционного баланса. Рыночная оценка активов предприятия в этом случае не производится.

**2 методика.** Нулевой балансовый отчет отражает реализацию ценностей по рыночным ценам, при этом рыночные цены не совпадают с учетными. Переоценка всех активов в этом случае должна отражаться на отдельном счете.

**3 методика.** Нулевой балансовый отчет отражает реализацию активов, оцененных на базе концепции смешанной оценки активов. Переоценке подвергаются лишь отдельные виды активов.

Первая методика позволяет составить нулевой балансовый отчет только с очень большим приближением. Для повышения точности нулевых балансовых отчетов имущество предприятия должно быть оценено по рыночной стоимости с применением методик 2 или 3. Оценка активов имеет важное значение, так как ее правильность определяет результативность самой работы.

*Оценка активов и обязательств является важным условием формиро-*

вания достоверной информации в бухгалтерском учете. Вопрос об оценке элементов бухгалтерской отчетности является одним из наиболее широко дискутируемых как в нашей стране, так и за рубежом.

В практике хозяйственной деятельности могут применяться различные методы оценок статей баланса предприятия, которые зависят от конкретной сферы хозяйствования:

- в соответствии с правилами оценки, принятыми в конкретной стране и используемыми в учете и при составлении отчетности;
- в соответствии с правилами оценки, рекомендуемыми международными стандартами по бухгалтерскому учету и аудиту;
- с учетом степени риска потери отдельных статей (оценка активов предприятия);
- на основе принципов статического баланса при решении юридических вопросов собственника;
- на основе принципов динамического баланса при решении вопросов рентабельности;
- с учетом рыночных цен на определенную дату в настоящем, прошлом или будущем периоде;
- с учетом индексов инфляции или гиперинфляции за определенный период времени;
- с учетом сроков поступления платежей и удовлетворения обязательств в реальных и прогнозных условиях.

*Согласно Принципам Международных стандартов финансовой отчетности активы могут оцениваться следующими методами:*

– **по фактической стоимости приобретения.** *Активы учитываются по сумме уплаченных денежных средств или их эквивалентов, или по справедливой стоимости, предложенной на момент их приобретения;*

– **по восстановительной стоимости.** *Активы отражаются по сумме денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена в том случае, если такой же эквивалентный актив приобретался бы в настоящее время;*

– **по возможной цене продажи (погашения).** *Активы отражаются по сумме денежных средств или их эквивалентов, которая в настоящее время может быть выручена от продажи активов в нормальных условиях;*

– **по дисконтированной стоимости.** *Активы отражаются по дисконтированной стоимости будущего чистого поступления денежных средств, которые, как предполагается, будут создаваться данным активом при нормальном ходе дел.*

С одной стороны, применение Международных стандартов расширяет сферу применения **справедливой (рыночной) стоимости** при оценке активов, а с другой – ужесточает требования к соблюдению принципа осмотрительности (т. е. требования к проведению ежегодного теста на обесценение активов, введенного МСФО 36 «Обесценение активов»).

Оценкой по **справедливой стоимости** является сумма, на которую

можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию сторонами, осуществленной на общих условиях, а оценкой по рыночной стоимости – сумма, которая может быть получена от продажи инвестиции на активном рынке (параграф 6 МСФО 16 «Основные средства»).

*В соответствии с законодательством Республики Беларусь оценка имущества, приобретенного за плату, осуществляется путем суммирования фактически произведенных расходов на его покупку; имущества, полученного безвозмездно, – по рыночной стоимости на дату его оприходования; имущества, изготовленного в самой организации, – по стоимости его изготовления [10, ст. 11].*

Формирование рыночной стоимости производится на основе цены на данный или аналогичный вид имущества, действующей на дату оприходования имущества, полученного безвозмездно. Данные о действующей на дату оприходования имущества цене должны быть подтверждены документально или экспертным путем.

Таким образом, согласно законодательству Республики Беларусь имущество, поступающее на предприятие, допустимо оценивать двумя способами:

- по сумме фактических затрат;
- по рыночной (справедливой) стоимости.

При этом порядок оценки вторым способом вызывает множество вопросов.

*Так в чем же заключается разница между рыночной стоимостью и справедливой стоимостью имущества?*

*При оценке по рыночной стоимости активы оцениваются исходя из стоимости их продажи, а при оценке по справедливой стоимости – исходя из стоимости покупки участвующих в сделке активов.*

*Для определения справедливой стоимости получаемого объекта основных средств предприятие может воспользоваться данными о ценах поставщиков, листингами бирж, ярмарок или сведениями профессиональных оценщиков.*

Приоритет справедливой стоимости объясняется допущением непрерывности деятельности предприятия, т. е. предположением, что предприятие действует и будет действовать в обозримом будущем.

Если бы предполагалась ликвидация или сокращение объемов производства, а, следовательно, распродажа имущества, тогда была бы более актуальна оценка актива по его рыночной стоимости, поскольку в отчетности (что важно для ее пользователей) отразилась бы реальная картина: сколько денег можно выручить от продажи имущества. Аналогичен подход и к оценке дохода, если предприятие продает сырье не для того, чтобы купить основные средства, а чтобы избавиться от излишков.

Напротив, если предприятие предполагает вести свою деятельность в обозримом будущем, оно приобретает имущество для осуществления этой деятельности, поэтому оценивает основные средства не по стоимости их возмож-

ной продажи, а по сумме фактических затрат на их приобретение (во сколько они обошлись) [9, стр. 47–51].

*Законодательство Республики Беларусь не оговаривает разницу между справедливой и рыночной стоимостью активов. Более того, оно не определяет понятие справедливой стоимости и не оговаривает точно порядок оценки по рыночной стоимости. Вследствие чего активы и обязательства предприятий, в основном, учитываются по учетной стоимости, не имеющей связи с рыночной оценкой либо оценкой по справедливой стоимости.*

*Для приведения на стадии санации стоимости активов и обязательств, отраженных в балансе, к рыночной оценке нами предлагается система промежуточного агрегированного баланса и нулевого балансового отчета. Разработка промежуточного агрегированного баланса рассмотрена в разделе 2.*

*Разница в денежной оценке активов на дату их оприходования и дату составления нулевого балансового отчета может быть вызвана инфляцией, моральным износом имущества предприятия, ошибками в ведении бухгалтерского учета (ошибками в начислении амортизации), изменениями в учетной политике, другими обстоятельствами.*

Результаты проведения переоценки активов и обязательств в разрезе их видов авторами предлагается отражать в специальной таблице (табл. 10.12), позволяющей определить общее изменение стоимости предприятия.

Таблица 10.12

#### Расчет отклонений балансовой стоимости активов и обязательств предприятия от их рыночной стоимости

Счет, субсчет	Название счета, субсчета	Стоимость по балансу	Рыночная стоимость	Отклонение	Метод расчета
331	Основные средства				
3311	Здания, сооружения				
3312	Машины и оборудование				
3313	Рабочий и продуктивный скот				
3314	Прочие основные средства				
332	Нематериальные активы				
334	Материалы и МБП				
335	Затраты на производство				
336	Готовая продукция и товары на складах				
	и т. д.				
	<b>Итого</b>				

*В случае проведения переоценки имущества и обязательств предпри-*

ятия для целей составления нулевых балансовых отчетов необходимо учитывать дополнительные расходы на ее проведение (оплата услуг оценщиков, БТИ и т. д.).

Для осуществления связи бухгалтерской оценки с рыночной стоимостью на момент анализа возникает необходимость введения специального контрарного счета. Авторами предлагается использовать счет 33, который является в настоящее время резервным и в российском, и в белорусском Планах счетов. По дебету этого счета будут отражаться суммы, уменьшающие стоимость активов и обязательств (в связи с моральным и физическим износом, снижением потребительских свойств имущества и др.), а по кредиту – суммы, увеличивающие стоимость активов и обязательств (суммы дооценки до цен аналогов и др.).

Предлагаемая структура субсчетов к счету 33 «Изменение стоимости активов и обязательств» имеет два уровня аналитичности. Первый уровень – деление по группам счетов синтетического учета, представленных в балансе (331 «Основные средства», 332 «Нематериальные активы» и т. д.). Номер группы имеет один знак от 1 до 9. Второй уровень отражает деление каждой группы субсчетов по счетам аналитического учета. Номер подгруппы состоит также из одной цифры и имеет номер от 1 до 9. Следовательно, шифр каждого субсчета состоит из 4 цифр: 3312 «Машины и оборудование».

К счету 33 целесообразно открывать следующие субсчета аналитического учета:

### **1. Субсчет 331 «Основные средства» (к счетам 01, 03).**

По кредиту отражаются суммы дооценки стоимости основных средств до рыночной стоимости аналогов, а по дебету – суммы уценки (в связи с моральным и физическим износом, удешевлением и т. д.).

К субсчету 331 могут открываться следующие субсчета аналитического учета, которые основаны на общей классификации основных средств:

3311 «Здания, сооружения», на котором отражается изменение стоимости зданий (цехов, складов, офисов и др.), сооружений (ларьков, мостов, дорог) и передаточных устройств (трубопроводов, линий электропередач);

3312 «Машины и оборудование», где учитывается изменение стоимости машин и оборудования (станков, автоматических линий, вычислительной техники, измерительных и регулирующих приборов, телефонов, телефаксов и пр.), транспортных средств (железнодорожного, водного, грузового, легкового автомобильного транспорта, прицепов, цистерн), инструментов, производственного и хозяйственного инвентаря (баки, столы, сейфы и др.);

3313 «Рабочий и продуктивный скот», который отражает изменение стоимости рабочего (лошади, волы) и продуктивного (коровы, свиньи) скота;

3314 «Прочие основные средства», отражающий изменение стоимости многолетних насаждений (сады, озеленительные насаждения, ягодники), капитальных затрат по улучшению земель и прочих основных средств (библиотеки, музеи, сауны и др.).

### **2. Субсчет 332 «Нематериальные активы» (к счету 04).**

Данный субсчет применяется для учета изменения стоимости нематериальных активов. С целью повышения степени аналитичности полученных данных к нему могут открываться следующие субсчета:

3321 «Права на объекты интеллектуальной и промышленной собственности», который предназначен для расчета отклонений в стоимости интеллектуальной собственности;

3322 «Организационные расходы», где отражается изменение стоимости расходов по организации или смене формы собственности предприятия;

3323 «Стоимость деловой репутации» – для отражения отклонений в стоимости деловой репутации предприятия.

### **3. Субсчет 333 «Вложения во внеоборотные активы».**

Применяется для расчета отклонений в стоимости капитальных вложений, к нему рекомендуется открывать следующие субсчета:

3331 «Оборудование к установке отечественное» – для отражения изменений в стоимости оборудования к установке, приобретенного у отечественных производителей (к счету 07);

3332 «Оборудование к установке импортное» – для отражения изменений в стоимости оборудования к установке, приобретенного у зарубежных производителей (к счету 07);

3333 «Приобретение земельных участков и объектов природопользования» (к счету 08);

3334 «Строительство и приобретение основных средств», где рассчитывается изменение стоимости затрат на приобретение и строительство основных средств (к счету 08);

3335 «Затраты, не увеличивающие стоимости основных средств» (к счету 08);

3336 «Перевод молодняка животных в основное стадо» (к счету 08);

3337 «Приобретение взрослых животных» – отражает изменение стоимости затрат на приобретение животных и их доставку в случае безвозмездного получения (к счету 08).

### **4. Субсчет 334 «Материалы» (к счетам 10, 15, 16).**

На данном субсчете отражаются отклонения балансовой стоимости материалов от их рыночной оценки. К нему рекомендуется открывать следующие субсчета аналитического учета:

3341 «Сырье, материалы и покупные полуфабрикаты» – для отражения изменений в стоимости материалов, сырья, комплектующих изделий, полуфабрикатов, конструкций и т. д. (к счету 10);

3342 «Топливо» – для переоценки топливных запасов;

3343 «Строительные материалы» – для отражения изменений в стоимости строительных материалов;

3344 «Прочие материалы, запасные части и тара» – для переоценки тары и тарных материалов, запасных частей, материалов, переданных в переработку на сторону, и прочих материалов;

3345 «Животные на выращивании и откорме» – для переоценки молодняка животных;

3346 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности» – для переоценки инвентаря и хозяйственных принадлежностей, находящихся на складе и в эксплуатации (к счету 10);

3347 «Специальная оснастка и специальная одежда» – для переоценки специальной оснастки и специальной одежды на складе и в эксплуатации (к счету 10).

#### **5. Субсчет 335 «Затраты на производство».**

На нем отражаются изменения в стоимости затрат на производство (к счетам 20, 21, 23, 29, 44, 97). К нему открывают следующие субсчета:

3351 «Основное производство» – с целью отражения переоценки затрат основного производства (к счету 20);

3352 «Полуфабрикаты собственного производства» – для переоценки стоимости произведенными собственными силами полуфабрикатов (к счету 21);

3353 «Вспомогательные производства» – с целью отражения переоценки затрат вспомогательного производства (к счету 23);

3354 «Обслуживающие производства и хозяйства» – с целью отражения переоценки затрат обслуживающих хозяйств (к счету 29);

3355 «Расходы будущих периодов» – для переоценки расходов, относящихся к будущим отчетным периодам (к счету 97).

#### **6. Субсчет 336 «Готовая продукция и товары на складах».**

Данный субсчет применяют для отражения изменений в стоимости готовой продукции и товаров предприятия (к счетам 43, 45, 41, 44). К нему могут открываться следующие аналитические субсчета:

3361 «Готовая продукция» – для отражения изменений в стоимости готовой продукции (к счету 43);

3362 «Товары» – для переоценки товаров на складах, в розничной торговле, покупных изделий и предметов проката (к счету 41);

3363 «Тара под товаром и порожняк» – для переоценки возвратной тары (к счету 41);

3364 «Товары отгруженные» – для отражения изменений в стоимости товаров отгруженных (45);

3365 «Расходы на реализацию» – отражает переоценку коммерческих расходов (к счету 44).

#### **7. Субсчет 337 «Дебиторская задолженность (сроком до 1 года)».**

Этот субсчет предназначен для отражения изменений в стоимости дебиторской задолженности сроком до 1 года (к счетам 58, 62, 76, 75, 79). Дебиторскую задолженность сроком более 1 года переоценивать нецелесообразно, ее необходимо списать на убытки текущего года. К субсчету 337 рекомендуется открыть следующие субсчета:

3371 «Финансовые вложения» – для отражения изменений в стоимости облигаций и ценных бумаг, депозитов, предоставленных займов, авансов выданных (к счету 58);

3372 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – на нем отражается изменение стоимости расчетов с покупателями и заказчиками в порядке инкассо, плановыми платежами, по векселям полученным (к счету 62);

3373 «Расчеты с учредителями» – для определения сумм переоценки по расчетам с учредителями: по вкладам в уставный фонд, расчетам по доходам (к счету 75);

3374 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – для переоценки дебиторской и кредиторской задолженности с другими предприятиями (к счету 76);

3375 «Внутрихозяйственные расчеты» – для отражения сумм переоценки внутрихозяйственных расчетов по выделенному имуществу и по текущим операциям (к счету 79).

Предложенную систему субсчетов необходимо применять в условиях автоматизированной системы бухгалтерского учета, так как ручная обработка данных очень затрудняется при использовании предложенных шифров.

В перечне предложенных субсчетов к счету 33 «Изменение стоимости активов и обязательств» два субсчета остались незадействованными (338 и 339). Эти резервные субсчета могут применяться в зависимости от особенностей технологического процесса предприятий. Кроме того, предложенный перечень субсчетов аналитического учета (третий уровень) также может быть изменен по потребности субъекта хозяйствования в зависимости от его отраслевой принадлежности. Общий перечень субсчетов, открываемых к счету 33, представлен в таблице 10.13.

Счет 33 является пассивным, следовательно, суммы дооценки активов будут отражаться по кредиту счета 33 в разрезе субсчетов аналитического учета, а по дебету этого счета – суммы уценки активов.

Указанные операции в бухгалтерском учете будут отражаться следующими бухгалтерскими записями:

Д-т 01 «Основные средства», 10 «Материалы», 43 «Готовая продукция» и др. – К-т 33 – на сумму дооценки активов.

Д-т 33 – К-т 01, 10, 43, 45, 76 и др. – на сумму уценки активов.

Таблица 10.13

## Перечень субсчетов к контраktivному счету 33

Номер счета, субсчета	Название счета, субсчета
33	Изменение стоимости активов и обязательств
331	<i>Основные средства</i>
3311	Здания, сооружения
3312	Машины и оборудование
3313	Рабочий и продуктивный скот
3314	Прочие основные средства

САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

332	<i>Нематериальные активы</i>
3321	Права на объекты интеллектуальной и промышленной собственности
3322	Организационные расходы
3323	Стоимость деловой репутации (гудвилл)
333	<i>Вложения во внеоборотные активы</i>
3331	Оборудование к установке отечественное
3332	Оборудование к установке импортное
3333	Приобретение земельных участков и объектов природопользования
3334	Строительство и приобретение основных средств
3335	Затраты, не увеличивающие стоимости основных средств
3336	Перевод молодняка животных в основное стадо
3337	Приобретение взрослых животных
334	<i>Материалы</i>
3341	Сырье, материалы и покупные полуфабрикаты
3342	Топливо
3343	Строительные материалы
3344	Прочие материалы, запасные части и тара
3345	Животные на выращивании и откорме
3346	Инвентарь и хозяйственные принадлежности
3347	Специальная оснастка и специальная одежда
335	<i>Затраты на производство</i>
3351	Основное производство
3352	Полуфабрикаты собственного производства
3353	Вспомогательные производства
3354	Обслуживающие производства и хозяйства
3355	Расходы будущих периодов
336	<i>Готовая продукция и товары на складах</i>
3361	Готовая продукция
3362	Товары
3363	Тара под товаром и порожня
3364	Товары отгруженные
3365	Расходы на реализацию
337	<i>Дебиторская задолженность (сроком до 1 года)</i>
3371	Финансовые вложения
3372	Расчеты с покупателями и заказчиками
3373	Расчеты с учредителями
3374	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами
3375	Внутрихозяйственные расчеты
338	<i>Резервный</i>
339	<i>Резервный</i>

## ВЫВОДЫ

1. Нулевой балансовый отчет – это системный учетно-аудиторский механизм управления собственностью, денежными потоками и рентабельностью на основе условной реализации активов и удовлетворения обязательств с использованием принципа продолжения деятельности и принятия юридически и экономически обоснованных решений.

2. Бухгалтерский механизм составления нулевого балансового отчета сводится к последовательному отражению проводок в специальной ведомости (журнале).

3. Составление нулевых бухгалтерских проводок в зависимости от выбранной методики может производиться по следующим вариантам:

- без использования счетов реализации;
- с использованием счетов реализации;
- по смешанному варианту, когда предварительный баланс составляется без использования счетов реализации, а промежуточный и окончательный – с использованием их;
- с использованием счетов реализации, удержанием и перечислением налогов, а также платежей в бюджет и во внебюджетные фонды.

4. Для осуществления связи бухгалтерской оценки с рыночной стоимостью имущества и обязательств существует необходимость введения специального контрарного счета 33.

5. Информация, полученная на основании составления нулевых балансов, позволяет предприятию:

- оценить стоимость чистых активов для организации эффективного управления собственностью, финансовыми потоками и глобальными финансовыми результатами;
- оценить перспективы развития предприятия;
- реализовать соответствующие экономические решения, обосновать тактику и стратегию поведения на рынке на базе произведенной оценки стоимости предприятия на основе нулевых балансов;
- оценить стоимость предприятия при реорганизационных процедурах

## **ГЛАВА 11 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЛИКВИДАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУР И МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА**

- 11.1.** Необходимость ликвидации при санации
- 11.2.** Выявление кредиторов ликвидируемого юридического лица
- 11.3.** Составление промежуточного ликвидационного баланса
- 11.4.** Требования к составлению промежуточного ликвидационного баланса
- 11.5.** Алгоритм составления промежуточного ликвидационного баланса
- 11.6.** Продажа имущества ликвидируемого юридического лица
- 11.7.** Расходы, связанные с ликвидацией юридического лица
- 11.8.** Составление ликвидационного баланса
- 11.9.** Требования к составлению ликвидационного баланса

## 11.1. НЕОБХОДИМОСТЬ ЛИКВИДАЦИИ ПРИ САНАЦИИ

Необходимость ликвидации предприятия может возникнуть на различных фазах жизненного цикла предприятия. Причиной для ликвидации предприятия могут быть как внешние факторы, так и внутренние. Ликвидация неэффективных или неплатежеспособных предприятий служит важным социально-экономическим механизмом оздоровления любой рыночной экономики.

Порядок ликвидации предприятия определен пунктами 42-71 Положения о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 16 ноября 2000 г. № 22, а также статьями 57-62 Гражданского Кодекса Республики Беларусь.

**Коммерческая организация может быть ликвидирована по решению [26, ст. 42]:**

*а) учредителей (участников) либо органа коммерческой организации, уполномоченного на то учредительными документами (п. 42.1), в том числе в связи с истечением срока, на который создана эта организация, достижением цели, ради которой она создана, или признанием судом недействительной регистрации коммерческой организации в связи с неустранимыми нарушениями законодательства, допущенными при ее создании;*

*б) хозяйственного суда в случаях:*

- истечения срока, на который создано юридическое лицо;
- достижением цели, ради которой оно создано;
- осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо запрещенной законодательством, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями законодательства, либо систематического осуществления деятельности, противоречащей уставным целям коммерческой организации;
- признания судом недействительной регистрации коммерческой организации в связи с допущенными при ее создании нарушениями законодательства либо экономической несостоятельности (банкротства) этой организации, а также в иных случаях, предусмотренных законодательством;
- сокрытия (занижения) прибыли (доходов) и других объектов налогообложения в течение 12 месяцев подряд;
- наличия убытков по итогам второго и последующих финансовых годов и ненаправления коммерческой организацией, за исключением сельскохозяйственного производственного кооператива, в течение 3 месяцев по окончании финансового года регистрирующему и налоговому органам сообщений о причинах возникновения убытков;
- наличия задолженности по платежам в бюджет и государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды более 6 месяцев подряд с момента образования задолженности коммерческой организации, за исключением сельскохозяйственного производственного кооператива;

- уменьшения стоимости чистых активов коммерческой организации по результатам второго и каждого последующего финансового года, ниже установленного законодательством минимального размера уставного фонда;

в) регистрирующего органа в случаях:

- нарушения сроков регистрации акций, установленных законодательством;
- нарушения сроков и порядка формирования минимального размера уставного фонда, предусмотренного в соответствии с законодательством;
- неосуществления предусмотренной учредительными документами предпринимательской деятельности в течение 6 месяцев подряд и ненаправления коммерческой организацией регистрирующему и налоговому органам сообщений о причинах неосуществления такой деятельности.

Ликвидация коммерческой организации:

1. Влечет прекращение ее деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам, если иное не предусмотрено законодательными актами [8, ст. 57, п. 1].

2. Включает в себя принятие в установленном порядке учредителями (участниками) либо уполномоченным органом данной организации решений о ее ликвидации и исключении из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

В случаях, когда при принятии решения о ликвидации юридического лица или при утверждении промежуточного ликвидационного баланса будет установлена недостаточность имущества юридического лица для удовлетворения требований его кредиторов, ликвидация юридического лица должна проводиться по правилам законодательства о банкротстве [8, ст. 61]; Законом Республики Беларусь от 18.06.2000 г. № 423-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» с учетом вносимых изменений и дополнений и указом Президента Республики Беларусь № 508 от 12.11.03 г.

**Ликвидационное производство** – процедура конкурсного производства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях ликвидации должника – юридического лица – или прекращения деятельности должника – индивидуального предпринимателя – и освобождения его от долгов, продажи имущества должника и соразмерного удовлетворения требований кредиторов [11, ст. 1].

Отражение в бухгалтерском учете ликвидации по решению учредителей и при объявлении предприятия несостоятельным происходит аналогичным образом (только при объявлении предприятия банкротом производится принудительная продажа имущества для расчетов с кредиторами, а в случае добровольной ликвидации имущество реализуется только при недостаточности денежных средств для расчетов с кредиторами).

При ликвидации предприятия в регистрирующий орган представляется [26, ст. 47]:

- заявление о ликвидации;
- решение о ликвидации;

- сведения о составе ликвидационной комиссии, ее председателе или назначении ликвидатора;
- сведения о порядке и сроках ликвидации.

На основании законодательно утвержденного перечня документов регистрирующий орган в десятидневный срок вносит в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей сведения о том, что предприятие находится в процессе ликвидации, создает ликвидационную комиссию, назначает ее председателя либо ликвидатора, а также устанавливает порядок и сроки ликвидации в соответствии с законодательством.

Осуществление операций по счетам такого предприятия, совершение им сделок, не связанных с ликвидацией, не допускается.

Пунктом 2 постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 22.06.2000 г. № 9 «О порядке назначения хозяйственными судами ликвидационных комиссий, управляющих, ликвидаторов и их деятельности при ликвидации юридических лиц» определено, что хозяйственный суд в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь, назначает в целях осуществления ликвидации юридических лиц:

- *ликвидационную комиссию* – при принятии решения о ликвидации юридического лица или о признании его банкротом.

В состав ликвидационной комиссии, создаваемой регистрирующим органом, могут входить один из учредителей (участников), руководитель ликвидируемого предприятия, представители регистрирующего и уполномоченного органов. Председателем ликвидационной комиссии не могут быть собственники имущества (учредители, участники), руководитель ликвидируемой коммерческой организации. К работе комиссии на договорных условиях могут привлекаться аудиторы, экономисты и юристы;

- *доверенное лицо в производстве по делу об экономической несостоятельности и банкротстве (управляющего)*, являющееся председателем ликвидационной комиссии, – при принятии решения о признании юридического лица банкротом. Управляющий должен пройти регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица [11, ст. 62];

- *ликвидатора*, являющегося председателем ликвидационной комиссии, – при принятии решения о ликвидации юридического лица.

С момента создания ликвидационной комиссии (назначения управляющего) полномочия руководителя предприятия переходят к ликвидационной комиссии (управляющему), которая решает все вопросы по ликвидации данного предприятия в пределах полномочий, установленных законодательством.

Председатель ликвидационной комиссии (управляющий) без доверенности действует от имени ликвидируемого юридического лица, представляет его интересы, распоряжается имуществом и средствами предприятия в пределах прав, установленных законодательством или хозяйственным судом. Он заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для всех работников предприятия.

Председатель ликвидационной комиссии (управляющий) несет имущественную и иную ответственность за ущерб, причиненный по его вине ликвидируемому предприятию, его собственнику, участникам (учредителям), третьим лицам, за другие противоправные действия, а также за неисполнение актов хозяйственного суда в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Решение о санации или ликвидации субъекта хозяйствования принимает Хозяйственным судом Республики Беларусь. Ликвидация производится в том случае, когда оздоровление невозможно, нецелесообразно или экономически и социально невыгодно.

План ликвидации должника должен быть составлен и утвержден управляющим в течение 70 дней с момента объявления конкурсного производства [11, ст. 124].

План ликвидации юридического лица может быть составлен только после составления предварительного ликвидационного баланса и должен отражать:

- полную и объективную картину финансового состояния юридического лица;
- условия, порядок, очередность и пропорциональность удовлетворения требований кредиторов;
- учет интересов собственников, участников и трудового коллектива юридического лица;
- перечень имущества, подлежащего распродаже, и предложения по его поэтапной распродаже;
- способ, место и время распродажи имущества;
- условия оплаты судебных расходов, оплаты труда членов ликвидационной комиссии, привлеченных к работе специалистов.

К плану прилагается экспертное заключение по анализу финансового состояния и платежеспособности должника. В анализе рекомендуется применять систему как минимум из 10 показателей, которые позволят распознать, является банкротство ложным или истинным.

План ликвидации рассматривается на собрании кредиторов, которое созывается не позднее 80 дней со дня опубликования сообщения об открытии конкурсного производства. Председатель ликвидационной комиссии (управляющий) в письменной форме уведомляет всех кредиторов о дате и месте проведения собрания кредиторов и предоставляет им возможность ознакомиться с планом ликвидации не менее чем за 10 дней до даты проведения указанного собрания [11, ст. 125].

На этом собрании с кредиторами должен быть согласован план ликвидации юридического лица. При одобрении плана кредиторами, представляющими не менее двух третей суммы требований, хозяйственный суд утверждает этот план.

Утвержденный собранием кредиторов план ликвидации и протокол собрания кредиторов предоставляются управляющим в хозяйственный суд не позднее пяти дней с даты проведения собрания кредиторов.

Управляющему (ликвидационной комиссии) запрещается до принятия решения собранием кредиторов приступать к ликвидации или продолжать ликвидацию, начатую до возбуждения конкурсного производства [11, ст. 125].

Кроме плана ликвидации, управляющий (председатель ликвидационной комиссии) составляет смету расходов по ликвидации предприятия, в том числе и по финансированию деятельности ликвидационной комиссии на период ее работы.

Финансирование деятельности ликвидационной комиссии осуществляется за счет оборотных средств ликвидируемого предприятия согласно утвержденной ликвидирующим органом смете затрат в первоочередном порядке [26, ст. 63]. Затраты, связанные с ликвидацией предприятия можно разделить на 3 группы.

*Первая группа* – разовые затраты, связанные с начальным этапом функционирования ликвидационной комиссии:

- оплата услуг нотариата, изготовление печати, штампов и т.п.;
- публикация о ликвидации предприятия в определенных СМИ;
- приобретение (аренда) вычислительной и иной офисной техники, программного и информационного обеспечения;
- приобретение (аренда) мебели, канцелярских товаров;
- прочие начальные хозяйственные расходы.

*Вторая группа* – текущие обязательства, необходимые для осуществления деятельности ликвидируемого предприятия:

- оплата коммунальных и эксплуатационных услуг: электричество, газ, тепло, вода и т.п.;
- оплата труда остающихся после начала ликвидации работников предприятия. Их деятельность подразделяется на два основных направления – завершение основной производственной деятельности и удержание активов предприятия до момента ликвидации;
- иные, связанные с производственной деятельностью, затраты, включая расходы по экологии и поддержанию безопасности производства.

*Третья группа* – расходы, связанные с продолжением и окончанием деятельности ликвидационной комиссии:

- оплата труда специалистов, привлеченных ликвидационной комиссией в свою команду на постоянной или разовой основе, – юристов, бухгалтеров, оценщиков и других;
- оплата услуг связи – почта, телефон, факсимильная связь, электронная почта;
- командировочные расходы;
- накладные расходы, включая канцелярские и прочие офисные расходы;
- оплата налогов;
- расходы на аренду имущества;
- затраты по страхованию активов;
- затраты по охране активов;
- затраты по консервации активов;

- демонтаж неликвидного оборудования;
- подготовка архивов и их сдача;
- оплата оценочных и аудиторских услуг;
- оплата специализированной организации – организатора торгов для продажи имущества предприятия, аукциониста;
- транспортные расходы и т.д.

Примерная смета расходов по ликвидации предприятия представлена в таблице 11.1.

Таблица 11.1

**Смета расходов  
по ликвидации ООО «Шарм» Кобринского района  
и финансированию деятельности ликвидационной комиссии  
ед. изм. – тыс. руб.**

№ п/п	Название расходов	Утверждено				
		Всего	в том числе по месяцам			
	июль 04		август 04	сент. 04	окт. 04	
1	2	3	4	5	6	7
1	Текущие (ежемесячные) выплаты членам ликвидационной комиссии	1400	350	350	350	350
2	Текущие расходы, связанные с управлением имуществом, всего	1785	760	595	265	165
2.1	из них: командировочные расходы всего	100	50	0	0	50
2.2	Оплата других расходов (все расходы расшифровываются отдельной строкой)	1685	710	595	265	115
	1. Подготовка документов к сдаче в архив	50			50	
	2. Опубликование объявления в газете о ликвидации юридического лица	25	25			
	3. Закрытие банковских счетов	0				
	4. Почтовые расходы по пересылке и рассылке документов	100	25	25	25	25
	5. Канцелярские расходы (ксерокопирование, печатание, шиватели, бумага и др.)	110	20	50	20	20
	6. Оценка имущества и проведение аукционов	1120	570	450	100	
	7. Подготовка и сдача на переработку драгоценных металлов	0				
	8. Услуги транспорта	280	70	70	70	70
	<b>Всего текущих расходов</b>	<b>6655</b>	<b>2580</b>	<b>2135</b>	<b>1145</b>	<b>795</b>

Особенности бухгалтерского учета ликвидации предприятия не регламентируются ни одним законодательным актом Республики Беларусь. В связи с этим порядок бухгалтерского учета ликвидации необходимо закрепить в Приказе по учетной политике предприятия.

Затраты, связанные с ликвидацией, учитываются на отдельном субсчете счетов затрат предприятия: 20 «Основное производство», 44 «Расходы на реализацию» и после исполнения ликвидационной комиссией всех установленных законодательством мероприятий списываются на счет 99 «Прибыли и убытки» транзитом через счет 92 «Внереализационные доходы и расходы».

Д-т 20 «Основное производство», 44 «Расходы на реализацию» – К-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. – на сумму произведенных расходов без НДС.

Д-т 92 «Внереализационные доходы и расходы» – К-т 20 «Основное производство», 44 «Расходы на реализацию».

Д-т 99 «Прибыли и убытки» – К-т 92 «Внереализационные доходы и расходы».

Денежные средства ликвидируемого предприятия сосредотачиваются на одном расчетном и валютном счете в банке, при этом закрываются все прочие (текущие и т.п.) счета в других банках. При выявлении отсутствия необходимости в денежных средствах в иностранной валюте она реализуется по максимально возможному курсу.

Ликвидационная комиссия (управляющий) должна переоформить счет ликвидируемого юридического лица на свое имя. Для этого оформляются документы в соответствии с Правилами открытия банками счетов клиентам, утвержденными постановлением Правления Нацбанка РБ от 28.09.2000 г. №24.12 (с изменениями и дополнениями).

Документом, подтверждающим полномочия председателя ликвидационной комиссии (конкурсного управляющего) по распоряжению счетом, является решение или определение суда и Мингосимущества о признании предприятия банкротом и назначении конкурсного управляющего.

Процесс ликвидации юридического лица состоит из следующих этапов:

## **11.2. ВЫЯВЛЕНИЕ КРЕДИТОРОВ ЛИКВИДИРУЕМОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА**

Поскольку ликвидация существенно затрагивает интересы кредиторов ликвидируемого лица, она осуществляется на основе широкой гласности. Ликвидационная комиссия помещает в газете «Рэспубліка» сообщение о ликвидации предприятия, в котором указывает порядок и сроки заявления требований его кредиторами. Этот срок не может быть менее двух месяцев с момента публикации.

Сумма расходов по публикации сообщения о ликвидации отражается в бухгалтерском учете записями:

Д-т 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на реализацию» – К-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (51 «Расчетный счет») – на стоимость сообщения без НДС.

Д-т 18 «НДС по приобретенным товарам, работам, услугам» – К-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (51 «Расчетный счет») – на сумму НДС.

Затем указанные расходы списываются на счет 99 «Прибыли и убытки» транзитом через счет 92 «Внереализационные доходы и расходы» в общеустановленном порядке.

Ликвидационная комиссия также принимает все возможные меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности.

Поскольку в бухгалтерском учете ликвидируемого субъекта хозяйствования отражены суммы кредиторской задолженности различным предприятиям, организациям и государственным органам, то для выяснения действительных размеров этой кредиторской задолженности осуществляется ее инвентаризация.

Для этого ликвидационная комиссия (управляющий) своим приказом создает инвентаризационную комиссию для инвентаризации всего имущества и всех финансовых обязательств (долгов) ликвидируемого предприятия в соответствии с Методическими указаниями Минфина РБ от 5.12.95 г. № 54 «Инвентаризация имущества и финансовых обязательств».

После проведения инвентаризации расчетов ликвидационная комиссия (управляющий) письменно уведомляет кредиторов, известных по данным бухгалтерского учета предприятия, о ликвидации юридического лица и направляет в адрес каждого кредитора Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (приложение № 16 к Методическим указаниям по инвентаризации имущества и финансовых обязательств от 5.12.95г. № 54) для согласования суммы и даты возникновения кредиторской задолженности.

Инвентаризационной комиссией также проверяется обоснованность предъявляемых требований вновь возникшими кредиторами (не отраженными в бухгалтерском учете ликвидируемого предприятия) с включением результатов (положительных или отрицательных) в Акт инвентаризации.

Инвентаризация расчетов с бюджетом по налогам и прочим отчислениям осуществляется на основании результатов проверки правильности исчисления уплачиваемых в бюджет налогов и сборов согласно последнему Акту проверки ИМНС РБ, проведенной после принятия решения о ликвидации предприятия.

Уточнение сумм кредиторской задолженности по каждому кредитору или списание сумм кредиторской задолженности с просроченными сроками исковой давности зачисляется на финансовые результаты организации. Это отражается записями по дебету счетов расчетов (60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67

«Расчеты по долгосрочным кредитам и займам») и кредиту счета 92 «Внереализационные доходы и расходы» или же обратной записью.

При этом уточнение сумм налога на добавленную стоимость отражается по дебету счета 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам» и кредиту счетов расчетов или же по дебету счета 90 «Реализация», 91 «Операционные доходы и расходы», 92 «Внереализационные доходы и расходы» и кредиту счета 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам».

Кредиторы в случае несогласия с суммой долга, признанной ликвидационной комиссией (управляющим), могут подать иск в хозяйственный суд. Последствия рассмотрения этих исков должны найти отражение в промежуточном ликвидационном балансе.

На основании данных инвентаризации кредиторской задолженности ликвидационная комиссия составляет перечень кредиторов с указанием суммы долгов, даты их возникновения и очередности оплаты.

Уточнение или списание сумм дебиторской задолженности зачисляется на финансовые результаты ликвидируемого предприятия записями по дебету счета 92 «Внереализационные доходы и расходы» и кредиту счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 45 «Товары отгруженные», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и другими счетами или же обратной записью.

Суммы списанной дебиторской задолженности, срок исковой давности которой истек, выносятся за баланс на счет 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов». Аналитический учет по счету 007 ведется по каждому должнику отдельно.

По дебиторской задолженности с контрагентами по сделкам в случае отсутствия реальной возможности ее погашения денежными средствами определяется возможность погашения задолженности посредством прекращения обязательств зачетом, натуральной оплатой, переводом долга (уступкой права требования), оформления задолженности векселем (с последующим индоссаментом на кредитора ликвидируемого предприятия), изъятия средств у дебиторов через налоговые органы в счет погашения долгов перед бюджетом и др. способами прекращения обязательств. При необходимости подаются иски в хозяйственный суд.

При обнаружении фактов излишней уплаты налогов и неналоговых платежей в республиканский бюджет и государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды (дебет счетов 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению») принимаются меры в установленном законодательством порядке по их возврату.

Обязательства предприятия в иностранной валюте учитываются в белорусских рублях по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату совершения хозяйственной операции. При изменении курса валюты стоимость обязательств переоценивается. Переоценка обязательств предприятия, стоимость которых выражена в иностранной валюте, прекращается после истечения срока, предусмотренного для заявлений требований кредиторами.

### 11.3. СОСТАВЛЕНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНОГО ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА

По истечении срока для предъявления требований кредиторами ликвидационная комиссия (управляющий) составляет промежуточный ликвидационный баланс на дату открытия ликвидационного производства для отражения имущественного положения предприятия до начала реализации его активов и осуществления каких-либо расходов по ликвидации. Его составление возможно только после закрытия реестра требований кредиторов, т. е. не ранее истечения срока, установленного ликвидационной комиссией для предъявления претензий.

Процесс ликвидации предусматривает отказ от одного из допущений бухгалтерского учета – непрерывности деятельности. В процессе ликвидации возникает необходимость в бухгалтерском отражении, аудиторском подтверждении собственности предприятия.

При этом отказ от использования допущения непрерывности деятельности предприятия предполагает изменения в методологии учета, и, в частности, в способах оценки имущества предприятия, так как могут возникнуть дополнительные расходы, связанные с ликвидацией (демонтаж, ремонт, уплата налогов и др.)

До составления промежуточного ликвидационного баланса производится оценка имущества ликвидируемого предприятия на основании данных *инвентаризации*.

Ряд предприятий имеют на балансе имущество, которое не может быть отнесено к реализуемому. Авторы считают их неликвидными активами. Данные активы были ранее приобретены или построены за государственные средства и переданы для эксплуатации на баланс предприятий. Если предприятие подлежит ликвидации, указанные активы должны быть возвращены государству.

**Неликвидные активы** – это активы предприятия, реализовать которые в действующей ситуации в данной местности невозможно, или они не подлежат реализации в связи с законодательными ограничениями.

Неликвидные активы можно разделить на две группы:

- ♦ *активы, подлежащие списанию при ликвидации организации.*

В эту группу входят нематериальные активы (лицензии, права пользования и другие), дебиторская задолженность, расходы будущих периодов, материальные ценности, которые невозможно ни продать, ни передать безвозмездно. При инвентаризации этих активов следует выявить возможность перепродажи их части, списать с баланса те из них, по которым начислено 100% износа, подготовить решение ликвидационной комиссии (управляющего) о списании на убытки остаточной стоимости нематериальных активов при составлении промежуточного баланса. Однако при решении продать ликвидируемое предприятие как производственный комплекс нематериальные активы могут выступать у правопреемника в качестве реальных активов.

- ♦ *активы, которые необходимо безвозмездно передать на баланс других предприятий или соответствующих органов.*

К данной группе в большей степени относятся основные средства: культовые фонды (ритуальные площадки на кладбищах, ограждения, подъезды к ним, коллективные памятники, объекты гражданской обороны и др.). Неликвидными являются также основные средства, обеспечивающие жизнедеятельность населенного пункта: трансформаторные подстанции, дороги и подъезды, действующие детские сады, клубы, библиотеки, водопроводы и линии электропередачи, внутрихозяйственные дороги, водоемы, каналы, гидротехнические сооружения, дамбы, мелиоративное улучшение земель и др. Данные активы не могут быть разобраны и реализованы по частям или на стройматериалы. В случае ликвидации предприятия они должны быть переданы другим пользователям, на которые государством будут возложены обязанности по их обслуживанию и эксплуатации.

Безвозмездная передача имущества отражается по счету 92 «Внерезидентные доходы и расходы» с выявлением результата на счете 99 «Прибыли и убытки».

*Безвозмездная передача имущества местным органам управления не подлежит обложению НДС у передающей стороны.*

Часть имущества предприятия, подлежащего банкротству, не включается в состав оцениваемого имущества предприятия-должника [11, ст. 101].

Реальный собственник (государство) изъятого из оборота предприятия-должника имущества обязан принять его в соответствии с законодательством от управляющего в свое управление или закрепить это имущество за другими лицами в течение одного месяца со дня получения от управляющего уведомления.

Жилые помещения социального пользования, детские дошкольные учреждения и объекты коммунальной инфраструктуры, обслуживающие регион, подлежат передаче в управление соответствующей административно-территориальной единицы Республики Беларусь.

Передача объектов, указанных в части четвертой настоящей статьи, уполномоченным органам соответствующей административно-территориальной единицы Республики Беларусь осуществляется по фактическому состоянию без каких-либо дополнительных условий. Финансирование содержания данных объектов производится за счет соответствующих местных бюджетов.

Должностные лица уполномоченных органов соответствующей административно-территориальной единицы Республики Беларусь, нарушающие или не исполняющие положения частей четвертой и пятой настоящей статьи, несут административную и иную ответственность в соответствии с законодательством [11, ст. 101].

На стадии подготовки к составлению промежуточного ликвидационного баланса, неликвидное имущество должно быть передано на баланс государственных предприятий. Оно не включается в промежуточный ликвидационный баланс.

Активы (имущество, подлежащее реализации) могут быть оценены по доступной информации экспертным путем или по стоимости сделки, в результате

которой они были отчуждены. Результаты проведенной оценки должны быть подтверждены Актом оценки или Отчетом независимого оценщика.

Обязательства оцениваются исходя из обоснованности каждого из выдвинутых денежных или имущественных требований кредиторов и существующей практики рассмотрения аналогичных исков. Последствия каждого конкретного иска должны быть раскрыты в пояснительной записке.

На сумму дооценки стоимости активов делаются следующие записи:

д-т 01 «Основные средства» – к-т 83 «Добавочный фонд» – при переоценке основных средств.

д-т 10 «Материалы», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» – к-т 92 «Вне-реализационные доходы и расходы» – на сумму дооценки материальных ценностей.

Уценка активов отражается обратной бухгалтерской проводкой.

В процессе инвентаризации основных средств необходимо выяснить, имеются ли объекты, созданные, но не числящиеся на балансе ликвидируемого предприятия.

По каждому объекту основных средств фиксируется реальный процент износа, восстановительная и остаточная балансовая стоимость, а также реальная рыночная стоимость и предположительная цена реализации. Особенно это касается оборудования и инвентаря, износ которых составляет 100%.

При инвентаризации остатков незавершенного капитального строительства по дебету счета 07 «Оборудование к установке» и счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» выявляется возможность продажи строящихся объектов, неустановленного оборудования, проектно-сметной документации по ценам возможной реализации.

Согласно действующему законодательству все обороты по реализации и выбытию основных средств и объектов незавершенного строительства проводятся через счет 91 «Операционные доходы и расходы» (кроме безвозмездной реализации). В этих случаях необходимо начислить и уплатить НДС по ставке 18%. Исключение составляет прочее выбытие приобретенных до 1 января 2000 г. основных средств и нематериальных активов, не признаваемых законодательством объектом обложения НДС.

На счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» зачастую числится давно устаревшая проектно-сметная документация по объектам, которые никогда не будут строиться. Стоимость такой документации подлежит списанию к моменту составления промежуточного баланса на убытки, то есть в дебет счета 99 «Прибыли и убытки» транзитом через счет 91 «Операционные доходы и расходы».

При инвентаризации счета 03 «Доходные вложения в материальные ценности» выявляются основные средства, переданные в финансовую аренду (лизинг). Если по имуществу, переданному в оперативную аренду, следует расторгнуть договоры и вернуть имущество на баланс ликвидируемого предприятия, то договоры лизинга могут быть рассмотрены с арендатором с целью досрочно-

го выкупа этого имущества лизингополучателем в период конкурсного производства.

При инвентаризации остатков материально-производственных запасов (счета 10, 41, 43, 45) следует определить фактическую себестоимость запасов, а в некоторых случаях – выявить возможность и необходимость дооценки отдельных видов этого имущества, поступивших по ценам прошлых лет.

У ликвидируемых предприятий могут числиться значительные остатки по незавершенному производству (дебет счетов 20 «Основное производство», 44 «Расходы на реализацию» и 97 «Расходы будущих периодов»). Эти остатки нередко представляют собой разного рода потери, своевременно не списанные на затраты по производству готовой продукции и издержки по реализации товаров. Возможны случаи, когда предприятия искусственно занижают финансовые результаты, списывая расходы, относящиеся к будущим периодам или подлежащие отнесению на остатки пропорционально стоимости остатков нереализованных товаров. Такие отклонения могут быть выявлены только при проведении инвентаризации.

Очень важно выявить и возратить на баланс ликвидируемого предприятия долгосрочные финансовые вложения, представляющие собой акции, паи, учредительные взносы, доли в создании уставных капиталов других юридических лиц. Следует реализовать краткосрочные финансовые вложения – векселя, облигации казначейских и банковских займов, депозитные сертификаты. Акции открытых и закрытых акционерных обществ обычно реализуются непосредственно обществам или на фондовой бирже с согласия этих обществ.

Следует также оформить выход ликвидируемого предприятия из состава учредителей или участников других юридических лиц и возврат денежных или имущественных взносов. Необходимо иметь в виду то обстоятельство, что доля ликвидируемого предприятия в чистых активах юридических лиц, в состав которых оно входило, равна доле ликвидируемого предприятия в их уставном капитале. Поэтому от них может поступить средств значительно больше, чем числится по дебету счета 58 «Финансовые вложения» у ликвидируемого предприятия.

Особо следует обратить внимание на наличие у ликвидируемого субъекта хозяйствования дочерних предприятий (уставный капитал которых на 100% сформирован ликвидируемым предприятием), некоммерческих учреждений (имущество которых находится в оперативном управлении и принадлежит ликвидируемому предприятию), филиалов, представительств и других структурных подразделений, не выделенных на отдельный баланс.

Необходимо поставить и решить вопрос о продаже дочерних предприятий в соответствии со ст. 530-537 Гражданского кодекса Республики Беларусь, а также выставить на торги некоммерческие учреждения с условием смены их собственника. Выручка от продажи чистых активов дочерних предприятий может являться существенным источником выхода из экономической несостоятельности (банкротства) ликвидируемого предприятия.

Все структурные подразделения и представительства ликвидируемого предприятия подлежат закрытию. Остатки по субсчетам счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты» необходимо сверить и передать по передаточному акту и промежуточному балансу каждого из структурных подразделений, не выделенных на отдельный баланс, на баланс ликвидируемого предприятия. После расчета с бюджетом и внебюджетными фондами, дебиторами и кредиторами закрываются все текущие и валютные счета структурных подразделений с переводом их на единые расчетный и валютный счета ликвидируемого предприятия.

В процессе инвентаризации и составления промежуточного ликвидационного баланса следует особенно тщательно отнестись к истребованию имущества и финансовых активов, отчужденных с нарушением норм действующего законодательства. Выявить такие нарушения можно при проверке крупных сумм, отраженных по кредиту счетов материально-производственных запасов или дебету счетов расчетов с поставщиками и прочими дебиторами.

В рамках конкурсного производства может быть также осуществлен и возврат имущества в соответствии со статьями 113-117 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».

Учредители и участники ликвидируемого юридического лица должны выполнить обязанности по внесению ранее не внесенной части вкладов в уставный капитал (счет 75 «Расчеты с учредителями»). Следует взыскать с них этот долг.

При наличии кредитового сальдо по счету 86 «Целевое финансирование» необходимо выявить его природу и сделать дополнительную проводку по закрытию счета:

д-т 86 «Целевое финансирование» – к-т 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в части фондов специального назначения, 92 «Внереализационные доходы и расходы».

При наличии сальдо по субсчету «Основные средства, полученные в аренду (лизинг)» к счету 01 «Основные средства» необходимо выявить имущество, полученное в долгосрочную финансовую аренду (лизинг) и решить вопрос о его возврате с компенсацией части ранее внесенной платы за объект лизинга. Такое имущество исключается из оборота.

Имущество, взятое в оперативную аренду (забалансовый счет 001 «Арендованные основные средства»), возвращается арендодателю и не учитывается при инвентаризации. На сумму возвращенного имущества делается одностронняя бухгалтерская запись: К-т 001.

Выявленные при инвентаризации расхождения фактического наличия имущества предприятия с данными бухгалтерского учета регулируются в следующем порядке [10, ст. 29]:

1. *Стоимость недостачи, порчи или иной утраты имущества* отражается по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» и кредиту счетов имущества 01 «Основные средства», 10 «Материалы», 50 «Касса», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и других.

Стоимость недостачи и порчи имущества в пределах установленных норм списывается по распоряжению ликвидационной комиссии (управляющего) на издержки производства или обращения. Это отражается записями по дебету счетов затрат (20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на реализацию» и других), и кредиту счета 94 или счетов имущества (10 «Материалы», 41 «Товары» и других). При этом нормы убыли применяются лишь в случаях выявления фактических недостач.

Суммы, превышающие эти нормы, относятся на виновных физических или юридических лиц, что отражается записями по дебету счетов 76/3 «Расчеты по претензиям», 73/2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» и кредиту счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» на учетную стоимость имущества.

При этом следует учитывать, что возмещение производится по рыночным ценам. На сумму разницы между учетной и рыночной ценой производятся записи:

д-т 76/3 «Расчеты по претензиям», 73/2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» – к-т 98 «Доходы будущих периодов»;

д-т 76/3 «Расчеты по претензиям», 73/2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» – к-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму НДС от разницы между учетной и рыночной ценой имущества.

Сумма разницы в ценах недостачи отражается записью по дебету счета 98 «Доходы будущих периодов» и кредиту счета 92 «Внереализационные доходы и расходы».

Возмещение недостач, порчи или утраты имущества отражается при возмещении виновным юридическим лицом записью по дебету счета 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» и кредиту счета 76/3 «Расчеты по претензиям».

При удержании из заработной платы персонала делается запись по дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и кредиту счета 73/2 «Расчеты по возмещению материального ущерба».

Невозмещенные недостачи списываются записью по дебету счета 92 «Внереализационные доходы и расходы» и кредиту счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

2. *Стоимость выявленных при инвентаризации излишков имущества* (основных средств, нематериальных активов, материальных ценностей, денежных средств и другого имущества) зачисляется на увеличение финансового результата ликвидируемого предприятия, что отражается записями по дебету счетов имущества (01 «Основные средства», 10 «Материалы» и других) и кредиту счета 92 «Внереализационные доходы и расходы».

Принятие на учет по результатам инвентаризации основных средств и нематериальных активов является объектом для исчисления НДС, что отражается бухгалтерской записью по дебету счета 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

К периоду составления промежуточного ликвидационного баланса обычно заканчиваются текущие дела, в том числе увольнение работников ликвидируемого предприятия с соблюдением их прав и интересов в соответствии с действующим законодательством. При проведении расчетов по оплате труда, как работников, так и членов ликвидационной комиссии (управляющего), подлежат начислению и перечислению все налоги с заработной платы, включая отчисления в Фонд социальной защиты населения.

**Промежуточный ликвидационный баланс** – баланс ликвидируемого предприятия, составленный после окончания срока, установленного ликвидационной комиссией (управляющим), содержащий сведения о составе имущества, перечне требований кредиторов ликвидируемого предприятия и результатах их рассмотрения. Он составляется после окончания срока для предъявления требований кредиторами. Агрегированная структура ликвидационного баланса представлена в таблице 11.2.

Таблица 11.2

**Агрегированная структура промежуточного ликвидационного баланса**

Актив	Пассив
1. Внеоборотные активы (основные средства и нематериальные активы)	1. Собственный капитал
2. Доходные вложения в материальные ценности	2. Задолженность, начисленная, но не оплаченная, связанная с проведением курсного производства
3. Вложения во внеоборотные активы	3. Задолженность перед кредиторами 1-5 очереди
4. Оборотные активы	4. Незаявленная кредиторская задолженность
	5. Убытки (со знаком «минус»)

Имущество должника, обнаруженное ликвидационной комиссией на дату составления промежуточного баланса, отражается в соответствующих строках Актива по их фактической стоимости (по данным оценки). Остальное имущество должника, не выявленное комиссией на отчетную дату, первоначально отражается по статье «Прочая дебиторская задолженность» субсчет «Имущество не-обнаруженное».

Сумма требований, не заявленных кредиторами на отчетную дату, а также сумма заявленных, но не установленных ликвидационной комиссией (управляющим) требований кредиторов первоначально отражается по строке «Прочие виды обязательств», субсчет «Незаявленная кредиторская задолженность».

Внеочередные расходы ликвидационной комиссии по процедуре банкротства в соответствии со «Сметой расходов» учитываются в Пассиве по строке

«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» на счете 76 субсчет «Внеочередные расходы».

Включение в состав затрат указанных выше расходов и их отражение в промежуточном ликвидационном балансе может изменить процедуру ликвидации предприятия и порядок удовлетворения претензий кредиторов.

Промежуточный ликвидационный баланс направляется учредителям (участникам) юридического лица или органу, принявшему решение о его ликвидации, на утверждение. Утвержденный промежуточный ликвидационный баланс является основанием для выплаты денежных средств кредиторам по требованиям, признанным ликвидационной комиссией (управляющим).

#### **11.4. ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВЛЕНИЮ ПРОМЕЖУТОЧНОГО ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА**

1. Промежуточный ликвидационный баланс составляется на дату закрытия реестра (перечня) требований кредиторов, которая должна соответствовать окончанию срока, установленного органом, осуществляющим ликвидацию.

2. Входящие остатки промежуточного ликвидационного баланса приводятся по балансу на дату прекращения деятельности либо по последнему составленному балансу на отчетную дату, предшествующую прекращению деятельности.

3. Исходящие остатки должны содержать сведения об уставном капитале, фондах, составе имущества ликвидируемого предприятия, признанных и не признанных ликвидационной комиссией (управляющим), требованиях кредиторов, обязательствах предприятия, требования по которым не заявлены, а также финансовых результатах деятельности.

4. В промежуточном ликвидационном балансе отражаются все изменения активов и пассивов предприятия, произошедшие с момента составления баланса на дату начала ликвидации до даты, на которую он составлен.

5. Требования кредиторов учитываются в исходящих остатках промежуточного ликвидационного баланса на соответствующих балансовых счетах в размере, признанном ликвидационной комиссией и учтенном в реестре (перечне) требований кредиторов, на основании документов, подтверждающих наличие обязательств предприятия и их размер (договоры, решения судебных органов, ценные бумаги, платежные поручения и т.п.).

6. Требования кредиторов в промежуточном ликвидационном балансе отражаются в порядке очередности их удовлетворения.

7. При наличии решения суда об удовлетворении требования кредитора указанное требование учитывается на соответствующем счете промежуточного ликвидационного баланса в размере, определенном решением суда.

8. Обязательства ликвидируемого предприятия, по которым не предъявлены требования в установленный срок, а также заявленные в установленный срок, но не признанные ликвидационной комиссией, отражаются в промежуточ-

ном ликвидационном балансе на соответствующих пассивных балансовых счетах.

9. Имущество предприятия включается в промежуточный ликвидационный баланс на основании подтверждающих документов с учетом результатов инвентаризации и оценки, с отражением выявленных отклонений в установленном порядке.

10. Деление дебиторской задолженности и обязательств на краткосрочные и долгосрочные не производится, поскольку с момента объявления о ликвидации срок исполнения всех обязательств считается наступившим и период их обращения всегда будет менее 12 месяцев (срок конкурсного производства в общем случае не может превышать одного года).

11. Дебиторская задолженность, взыскать которую нереально, не учитывается в промежуточном ликвидационном балансе.

12. По содержанию статей промежуточный ликвидационный баланс совпадает с формой баланса из годовой финансовой отчетности предприятия, а порядок отражения отдельных видов имущества предприятия в промежуточном ликвидационном балансе осуществляется в соответствии с Законом РБ «О бухгалтерском учете и отчетности» и нормативными документами, регулирующими особенности составления бухгалтерского баланса за последний отчетный год.

## **11.5. АЛГОРИТМ СОСТАВЛЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА**

1. Закрываются счета предприятия, отражающие невозмещаемые затраты предприятия (поскольку уставная деятельность предприятия уже не ведется):

04 «Нематериальные активы» (в части организационных и других расходов по остаточной стоимости),

08 «Вложения во внеоборотные активы» (в части невозмещаемых арендодателем затрат по улучшению арендованного имущества»),

10 «Материалы» (в части транспортных и других расходов по приобретению материалов),

44 «Расходы на реализацию» (в части не списанных банковского процента по приобретенному имуществу, транспортных расходов и других),

20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство» и 97 «Расходы будущих периодов» (в части затрат, не давших продукции).

Основным счетом, на котором отражаются операции по трансформации баланса предприятия в промежуточный ликвидационный баланс и далее (в ликвидационный баланс) является счет 92 «Внереализационные доходы и расходы». Закрытие вышеуказанных счетов отражается по кредиту в корреспонденции с дебетом счета 92 «Внереализационные доходы и расходы».

2. Закрываются счета, отражающие негасимые долги (обязательства) предприятия, в частности, счет 96 «Резервы предстоящих расходов» (в части создаваемых на предприятии резервов на ремонты имущества, на оплату отпус-

ков), 98 «Доходы будущих периодов». Закрытие отражается по дебету счетов в корреспонденции с кредитом счета 92 «Внереализационные доходы и расходы».

3. Рассчитывается финансовый результат от закрытия вышеуказанных счетов на счете 92 «Внереализационные доходы и расходы».

4. Отражаются на счетах бухгалтерского учета результаты проведенной инвентаризации имущества и обязательств.

5. Отражаются на счетах результаты безвозмездной передачи неликвидного имущества:

д-т 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств» – к-т 01 «Основные средства» – на первоначальную (восстановительную) стоимость передаваемого имущества;

д-т 02 «Амортизация основных средств» – к-т 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств» – на сумму накопленной амортизации;

д-т 92 «Внереализационные доходы и расходы», субсчет 3 «НДС» – к-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму начисленного НДС в установленных случаях;

д-т 92, субсчет 2 «Внереализационные расходы» – к-т 01, субсчет «Выбытие основных средств» – на остаточную стоимость передаваемого имущества.

6. Отражаются на счетах бухгалтерского учета результаты оценки имущества ликвидируемого предприятия.

7. Отражаются на счетах бухгалтерского учета уточнения по суммам кредиторской задолженности.

8. Рассчитывается финансовый результат на счетах 90 «Реализация», 91 «Операционные доходы и расходы», 92 «Внереализационные доходы и расходы», который переносится на счет 99 «Прибыли и убытки».

9. Производится реформация промежуточного ликвидационного баланса посредством закрытия счета 99 «Прибыли и убытки» с отражением разницы на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Промежуточный ликвидационный баланс содержит множество корректировок и не является прозрачным для пользователей. В связи с этим к пояснительной записке необходимо приложить реестр требований кредиторов и сведения о составе активов предприятия, позволяющие кредиторам более полно понять процедуру составления баланса и имущественное положение должника.

Необходимыми реквизитами реестра требований должника являются:

- наименование кредитора;
- заявленная сумма требования;
- признанная сумма требования;
- документы, подтверждающие размер задолженности;
- примечание (наличие исков, перспективы их рассмотрения).

Сведения о составе активов должны содержать следующие реквизиты:

- наименование имущества (дебитора);
- балансовая стоимость имущества (в том числе сумма дебиторской задолженности);
- стоимость, по которой активы можно реально продать или взыскать, в

оценке ликвидационной комиссии.

Промежуточный ликвидационный баланс утверждается хозяйственным судом, назначившим ликвидационную комиссию, и подписывается управляющим (председателем ликвидационной комиссии), заверяется печатью ликвидируемого предприятия, нумеруется и скрепляется печатью с указанием количества листов и даты утверждения.

## 11.6. ПРОДАЖА ИМУЩЕСТВА ЛИКВИДИРУЕМОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Если у ликвидируемого юридического лица недостаточно денежных средств для удовлетворения требований кредиторов, ликвидационная комиссия осуществляет продажу имущества юридического лица с публичных торгов в порядке, установленном для исполнения судебных решений [8, ст. 59, п. 3].

Осуществляется также и продажа иностранной валюты в размере, необходимом для уплаты долгов предприятия.

Большое значение при ликвидации банкрота приобретает решение вопроса о способе реализации его имущества. На торги обычно выставляется вся ликвидируемая организация – банкрот в качестве единого производственного комплекса, и лишь в случае отсутствия инвесторов имущество ликвидируемого предприятия выставляется на торги частями. Возможна его продажа в порядке зачета взаимных требований.

Возможен и вариант, когда ликвидационная комиссия в соответствии с установленным порядком вынуждена произвести сбор, хранение и отгрузку лома и отходов сырья, материалов, других ресурсов и имущества ликвидируемого предприятия для переработки в случае невозможности реализации этого имущества или использования в ином виде в счет погашения кредиторской задолженности.

Продажа различных видов активов предприятия производится в различные сроки. Например, недвижимое имущество предприятия, как правило, может быть реализовано за довольно продолжительный промежуток времени. Данный срок зависит от различных факторов, например, от профиля предприятия (чем более универсальный характер производства, тем легче осуществить репрофилирование и тем легче и быстрее его продать).

Максимальный срок продажи всех активов крупного предприятия может составить 24 месяца. Оборудование, машины, механизмы предприятия могут быть проданы и вывезены в более короткий срок. Остальные активы можно реализовать сразу же после принятия решения о продаже активов.

Для проведения продажи имущества ликвидационная комиссия (управляющий) оценивает имущество ликвидируемого предприятия самостоятельно либо с привлечением эксперта.

Одной из проблем, возникающих при ликвидации предприятия, является определение реальной рыночной (ликвидационной) стоимости имущества или всего предприятия в целом.

**Ликвидационная стоимость** представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник может получить в результате ликвидации предприятия путем раздельной распродажи его активов или продажи всего предприятия в целом.

В то же время ликвидационная стоимость предприятия как единого целого обычно меньше, чем сумма выручки, полученная от раздельной распродажи его активов.

Размер ликвидационной стоимости зависит от того, добровольной или принудительной является ликвидация.

При *добровольной ликвидации* распродажа активов осуществляется в течение разумного периода времени, чтобы можно было получить высокие цены продажи активов. Для наименее ликвидной недвижимости предприятия этот период составляет около двух лет. Он включает в себя время подготовки активов к продаже, время доведения информации о продаже до потенциальных покупателей, время на обдумывание решения о покупке и аккумулирование финансовых средств на покупку, перевозку и т.д.

Для определения «добровольной ликвидационной стоимости предприятия» осуществляют:

- разработку календарного графика ликвидации активов предприятия;
- расчет текущей стоимости активов с учетом затрат на их ликвидацию;
- определение величины обязательств предприятия;
- вычитание из текущей скорректированной стоимости активов величины обязательств предприятия.

Календарный график ликвидации активов предприятия разрабатывается с целью максимизации выручки от продажи активов для погашения имеющейся за предприятием задолженности. При этом предполагается, что производственная деятельность предприятия осуществляется и прекращается лишь после завершения процесса ликвидации предприятия.

При *принудительной ликвидации* активы распродаются настолько быстро, насколько это возможно, часто одновременно и на одном аукционе. Принудительной ликвидации соответствует понятие «*принудительная ликвидационная стоимость предприятия*».

В практике различают и третий вид ликвидационной стоимости – *ликвидационную стоимость прекращения существования активов предприятия*. В этом случае активы предприятия не продаются, а списываются и уничтожаются, а на данном месте строится новое прогрессивное предприятие, дающее значительный экономический (социальный) эффект. В этом случае стоимость предприятия представляет собой отрицательную величину, так как требует от владельца предприятия определенных затрат на ликвидацию активов. Ликвидацию активов осуществляет специально созданная для этого группа, в которую наряду с работниками предприятия включают риэлторов, оценщиков, юристов, аудиторов.

Реализация или списание имущества отражается в обычном порядке через счета реализации (90 «Реализация», 91 «Операционные доходы и расхо-

ды») с расчетом и уплатой всех установленных законодательством налогов и отражением финансового результата реализации на счете 99 «Прибыли и убытки».

Д-т 91 «Операционные доходы и расходы» – К-т 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы» и другие – на балансовую стоимость имущества.

Д-т 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов» – К-т 91 «Операционные доходы и расходы» – на сумму накопленной амортизации.

Д-т 91 «Операционные доходы и расходы» – К-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму начисленных налогов по реализации.

Д-т 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» – К-т 91 «Операционные доходы и расходы» – на продажную стоимость активов.

Д-т 91 «Операционные доходы и расходы» – К-т 99 «Прибыли и убытки» – на величину прибыли от реализации имущества  
или

Д-т 99 «Прибыли и убытки» – К-т 91 «Операционные доходы и расходы» – на величину убытка от реализации имущества

Схема бухгалтерских проводок при реализации готовой продукции аналогична рассмотренной, только вместо счета 91 используется счет 90 «Реализация».

Результат от реализации предприятия как единого имущественного комплекса целесообразно определять на отдельном счете или субсчете к счету 91 «Операционные доходы и расходы». Для этих целей авторами предлагается использовать, например, счет 93 «Реализация предприятия (бизнеса)». Механизм его использования аналогичен рассмотренному.

После реализации имущества уточняется сумма обязательств перед бюджетом по налогам и отчислениям в бюджетные фонды. Производится зачет налога на добавленную стоимость. Кроме того, при недостатке имущества предприятия кредиторы имеют право обратиться с иском в суд об удовлетворении их требований за счет собственника имущества предприятия [8, ст. 59, ч. 6].

После получения денежных средств за реализованное имущество, ликвидационная комиссия (управляющий) рассчитывается с кредиторами в порядке установленной очередности, обеспечивая соблюдение прав и интересов увольняемых работников.

**4. Удовлетворение требований кредиторов** производится ликвидационной комиссией (управляющим) в соответствии с промежуточным ликвидационным балансом в порядке очередности, установленной ст. 60 ГК РФ. Предусмотрено пять очередей удовлетворения требований кредиторов:

**в первую очередь** удовлетворяются требования граждан по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью путем капитализации соответствующих повременных платежей (задолженность закрывается записями по дебету

счетов 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»);

*во вторую* – по выплате выходных пособий, оплате труда лиц, работающих по трудовому договору, выплате вознаграждения по авторским договорам (задолженность погашается записями по дебету счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и кредиту счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»);

*в третью* – по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица (задолженность погашается записью по дебету счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» и кредиту счета 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»);

*в четвертую* – по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды (задолженность погашается записью по дебету счетов 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и кредиту счета 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»);

*в пятую* – всех других кредиторов (задолженность погашается записью по дебету счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»).

При осуществлении расчетов производится зачет сумм налога на добавленную стоимость в случаях погашения задолженностей натуроплатой.

*Выплата денежных средств кредиторам первых четырех очередей начинается производиться со дня утверждения промежуточного ликвидационного баланса, а кредиторам пятой очереди – по истечении месяца с этого же дня* [8, ст. 59, п. 4].

Требования каждой последующей очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди [8, ст. 60, п. 2]. Между требованиями кредиторов одной очереди при недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица имущество распределяется пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законодательством [8, ст. 60, п. 3].

## 11.7. РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЛИКВИДАЦИЕЙ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Расходы, связанные с ликвидацией юридического лица, производятся за счет средств этого лица в первоочередном порядке.

В случае отказа ликвидационной комиссией (управляющим) в удовлетворении требований кредитора либо уклонения от их рассмотрения кредитор вправе до утверждения ликвидационного баланса юридического лица обратиться в суд с иском к ликвидационной комиссии (управляющему). По решению суда требования кредитора могут быть удовлетворены за счет оставшегося имущества

ва ликвидированного предприятия.

Требования кредиторов, заявленные после истечения срока, установленного ликвидационной комиссией (управляющим) для их предъявления, удовлетворяются из имущества должника, оставшегося после удовлетворения требований, заявленных в срок.

*Требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица, считаются погашенными.*

Погашенными считаются также требования, не признанные ликвидационной комиссией, если кредитор не обращался с иском в суд, а также требования, в удовлетворении которых решением суда кредитору отказано [8, ст. 60, пп. 5 и 6].

В случае недостаточности у ликвидируемого юридического лица имущества и обязательств для покрытия убытков направляется уставный фонд. При этом производятся записи по дебету счета 80 «Уставный фонд» и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» (транзитом через счет 75 «Расчеты с учредителями»).

Имущество предприятия, оставшееся после расчетов с кредиторами, распределяется между (учредителями) участниками пропорционально их долям (вкладам).

Погашение требований кредиторов может происходить не только денежными средствами, а имеющимся имуществом:

✓ погашение требований кредиторов путем передачи основных средств:

Д-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – К-т 91 «Операционные доходы и расходы» – на продажную стоимость основных средств;

Д-т 91 «Операционные доходы и расходы» – К-т 01 Основные средства» (остаточная стоимость) – на сумму остаточной стоимости основных средств;

Д-т 91 «Операционные доходы и расходы» – К-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму начисленного НДС;

Д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» – К-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – на сумму погашения кредиторской задолженности путем передачи основных средств.

Определение финансового результата:

Д-т 91 «Операционные доходы и расходы» – К-т 99 «Прибыли и убытки» – прибыль;

Д-т 99 «Прибыли и убытки» – К-т 91 «Операционные доходы и расходы» – убыток.

✓ погашение требований кредиторов путем передачи готовой продукции:

Д-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – К-т 90 «Реализация» – на продажную стоимость готовой продукции;

Д-т 90 «Реализация» – К-т 43 «Готовая продукция» – на сумму себестоимости готовой продукции;

Д-т 90 «Реализация» – К-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму начисленных налогов;

Д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» – К-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – на сумму погашения кредита путем передачи готовой продукции.

Определение финансового результата:

Д-т 90 «Реализация» – К-т 99 «Прибыли и убытки» – прибыль;

Д-т 99 «Прибыли и убытки» – К-т 90 «Реализация» – убыток.

Расчет с кредиторами может осуществляться также взаимозачетом требований. Операция взаимозачета на основании обмена письмами между ликвидируемым предприятием и кредитором должна быть отражена в учете следующим образом:

Д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – К-т 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Обязательства, неудовлетворенные в связи с недостатком денежных средств и имущества, считаются погашенными.

Одновременно производится зачет по НДС по оплаченной (погашенной) задолженности поставщику за материалы бухгалтерской записью:

Д-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – К-т 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам».

При этом к зачету берется сумма НДС пропорциональная удельному весу погашенной задолженности в общей ее величине по данному кредитору.

## 11.8. СОСТАВЛЕНИЕ ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА

После завершения расчетов с кредиторами ликвидационная комиссия составляет ликвидационный баланс, который утверждается собственником имущества юридического лица или органом, принявшим решение о ликвидации юридического лица [8, ст. 59, п. 5].

**Ликвидационный баланс** – баланс ликвидируемого предприятия, составленный после завершения расчетов с кредиторами, в котором отражаются данные об итогах деятельности органа, осуществлявшего ликвидацию.

Подготавливая документы к составлению ликвидационного баланса, предприятие должно провести анализ финансового состояния на стадии ликвидации, чтобы иметь возможность принять все меры к погашению задолженностей.

*Целью составления ликвидационного баланса является определение ликвидационной стоимости предприятия. Ликвидационный баланс составляется на основе промежуточного ликвидационного баланса. Их взаимосвязь представлена на рисунке 11.1.*



Рис. 11.1. Взаимосвязь промежуточного ликвидационного и ликвидационного балансов

Процедура составления ликвидационного баланса сводится к проверке достоверности стоимостной оценки каждой из статей исходного баланса и последующей трансформации (преобразования) исходного баланса путем последовательного «свертывания» (т.е. закрытия) определенных статей, в результате чего валюта баланса принимает значение, равное нулю. При этом основными счетами для отражения хозяйственных операций по составлению ликвидационного баланса являются счета 99 «Прибыли и убытки», 92 «Внереализационные доходы и расходы».

Большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов составления ликвидационных балансов и оценки на их основе бизнеса внесли Ж. Ришар, В.Д. Новодворский, В.И. Ткач, Н.А. Бреславцева.

Ликвидационный баланс имеет ряд особенностей по сравнению с операционным бухгалтерским балансом. Впервые эти особенности были проанализированы В. Д. Новодворским. Он выделил следующие 4 особенности ликвидационного баланса [20, стр. 36]:

- 1) ликвидационный баланс является инвентарным балансом;
- 2) ликвидационный баланс не должен содержать остатков по регулирующим счетам (02, 05, 14, 16, 59, 63, 42) и бюджетно-распределительным счетам (97, 98, 96);
- 3) использование футуристической концепции оценки актива ликвидационного баланса;
- 4) применение иной группировки статей актива и пассива, соответствующей фактической степени ликвидности имущества и установленному законом или нормативным документом порядку удовлетворения требований к предпрятию.

Экономический механизм составления ликвидационного баланса разработан профессором Бреславцевой Н. А. Он сводится к последовательному удовлетворению обязательств предприятия, получению дебиторской задолженности, реализации материальных ценностей, основных средств и других активов и удовлетворению обязательств предприятия в соответствии с установленной очередностью.

Модель ликвидационного баланса можно представить в следующем виде:

Активы по ликвидационной цене, дебиторская задолженность	Пассивы по ликвидационной цене
---	--------------------------------

Составление ликвидационного баланса требует реализации комплекса ликвидационных бухгалтерских проводок с использованием метода двойной записи. Алгоритм составления ликвидационных проводок разработан профессором Н. А. Бреславцевой.

Под *ликвидационной бухгалтерской проводкой* она понимает учетную процедуру, основанную на принципе двойной записи, комплекс которых имеет целью составление ликвидационного или нулевого балансового отчета [6, стр. 294].

Алгоритм составления ликвидационных проводок включает в себя следующие этапы:

- 1) реализация активов в зависимости от степени их ликвидности, т.е. со 2 по 1 разделы актива баланса;
- 2) удовлетворение обязательств (5 раздел пассива баланса) в соответствии с установленной очередностью удовлетворения требований кредиторов и списания денежных средств со счета [8, ст. 60];
- 3) при недостаточности активов используются последовательно источники, расположенные в 3 разделе пассива баланса;
- 4) все имущество предприятия, отраженное в бухгалтерском балансе, образует конкурсную массу (активы), в которую включаются все объекты, принадлежащие предприятию с подразделением на свободные от обязательств и заложенные;
- 5) оценка активов предприятий производится в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь в контексте с конкретными случаями, договорами, соглашениями. Расчет текущей стоимости активов осуществляется методом накопления активов;
- 6) имущество, являющееся предметом залога, обеспечения обязательств и платежей, выданных и полученных, направляется на погашение соответствующих обязательств прямым путем в соответствии с наступившей очередью погашения обязательств;
- 7) в активы не включается имущество, не принадлежащее предприятию на праве собственности, арендованное имущество, материалы, принятые в переработку, находящиеся на ответственном хранении, комиссии, имущество работников предприятия.

В ликвидационном балансе необходимо учесть затраты, связанные с ликвидацией предприятия.

### 11.9. ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВЛЕНИЮ ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА

1. Ликвидационный баланс составляется ликвидационной комиссией (управляющим), после завершения расчетов с кредиторами ликвидируемого предприятия.

2. До составления ликвидационного баланса все имущество ликвидируемого предприятия, составляющее конкурсную массу, должно быть взыскано и реализовано.

3. В случае невозможности взыскания имущества ликвидируемого предприятия и реализации прав требования оно подлежит списанию с отнесением на результаты деятельности при наличии процессуальных документов (решения, постановления суда, акты судебного пристава-исполнителя), свидетельствующих о невозможности взыскания имущества.

4. Входящие дебетовые и кредитовые остатки ликвидационного баланса должны соответствовать исходящим дебетовым и кредитовым остаткам промежуточного ликвидационного баланса.

5. Дебетовые и кредитовые обороты ликвидационного баланса должны отражать проделанную ликвидационной комиссией работу по взысканию и/или реализации имущества и удовлетворению требований кредиторов ликвидируемого предприятия.

6. Актив и пассив ликвидационного баланса на последнюю отчетную дату не должен содержать каких-либо показателей, поскольку все имущество может быть реализовано либо списано, дебиторская задолженность взыскана, а непогашенные требования кредиторов должны быть признаны погашенными.

7. В ликвидационном балансе неудовлетворенные требования кредиторов отражаются на тех же счетах, на которых они были учтены в промежуточном ликвидационном балансе. При этом предварительно определяется сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая передаче учредителям при выплате их имущественных долей натуроплатой.

8. Окончательно незачитываемые и не подлежащие зачету суммы по счету 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам» (в случае недостаточности имущества предприятия для погашения кредиторской задолженности), подлежат отнесению в дебет счета 91 «Операционные доходы и расходы» с последующим перенесением на счет 99 «Прибыли и убытки»;

9. Ученные на счетах 20 «Основное производство» либо 44 «Расходы на реализацию» затраты на содержание ликвидационной комиссии подлежат отнесению в дебет счета 92 «Внереализационные доходы и расходы» с последующим перенесением на счет 99 «Прибыли и убытки» как затраты, не давшие продукции.

10. После расчета с кредиторами в активе ликвидационного баланса отражается стоимость оставшегося имущества организации (на счетах 01 «Основные средства», 10 «Материалы», 41 «Товары», 51 «Расчетный счет» и других), а в пассиве баланса – сумма обязательств (долгов) предприятия перед его собственниками, включая уставный фонд (счет 80 «Уставный фонд»), нераспределенную прибыль (счет 84 «Нераспределенная (непокрытый убыток)»), 82 «Резервный фонд», 83 «Добавочный фонд» в части курсовых разниц и переоценки имущества.

11. Имущество предприятия, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, передается собственнику [8, ст. 59, ч. 7].

12. Ликвидационный баланс составляется по типовой форме № 1 «Бухгалтерский баланс», утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17.02.04 г. № 16 «О бухгалтерской отчетности организаций».

В случае недостаточности у ликвидируемого предприятия денежных средств или имущества для удовлетворения требований кредиторов, последние вправе обратиться в суд с иском об удовлетворении оставшейся части за счет собственника имущества этого предприятия (учредителя).

Денежные средства, оставшиеся после погашения обязательств при ликвидации юридического лица, зачисляются в уставный фонд:

д-т 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 99 «Прибыли и убытки» – к-т 80 «Уставный фонд».

Имущество ликвидированного юридического лица, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, передается его учредителям (участникам), имеющим вещные права на это имущество или обязательственные права в отношении этого юридического лица, если иное не предусмотрено законодательством или учредительными документами юридического лица [8, ст. 59, ч. 7]. Оставшиеся активы распределяются между участниками пропорционально вкладу каждого в уставный фонд.

Если стоимость оставшегося имущества меньше или равна величине уставного фонда ликвидируемого предприятия, то возврат уставного фонда в виде данного имущества не порождает налогооблагаемых оборотов.

При передаче имущества учредителю сверх стоимости, внесенной им в уставный капитал, учредитель – физическое лицо – уплачивает подоходный налог в размере 15% от суммы превышения, а учредитель – юридическое лицо – в таком же размере платит налог на доходы. Налог начисляется у источника дохода, то есть в предприятии-банкроте.

Передача имущества учредителю в размере, превышающем долю его вклада в уставный фонд, является объектом обложения налогом на добавленную стоимость.

Таблица 11.3

**Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета операций по передаче учредителям имущества, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов**

Содержание операции	Дебет	Кредит
<b>Возврат имущества учредителей в пределах их вклада в уставный фонд</b>		
возврат имущества в пределах вклада в уставный фонд	80	75
возврат доли денежными средствами	75	50, 51, 52
возврат доли имуществом	75	90, 91
	90, 91	01, 10, 04, 43, 41
	02, 05	90, 91
<b>Возврат имущества учредителей в суммах, превышающих вклад в уставный фонд</b>		
на величину распределяемых средств	80, 82, 84	75
на сумму налога на доходы (подходного налога)	75	68
при выплате распределяемых средств в денежных единицах	75	50, 51, 52
при возврате доли имуществом	75	90, 91
	90, 91	01, 10, 04, 43, 41
	02, 05	90, 91
на сумму НДС, начисленного на стоимость имущества, превышающую вклад учредителя в уставный фонд	90, 91	68

Ликвидационный баланс представляется хозяйственному суду для утверждения вместе с письменным отчетом о работе ликвидационной комиссии (управляющего). Указанный баланс и отчет (в двух экземплярах) подписываются всеми членами ликвидационной комиссии. К ликвидационному балансу прилагаются соответствующие документы.

После утверждения хозяйственным судом ликвидационного баланса ликвидационная комиссия (управляющий) в течение 10 дней обязаны:

- 1) закрыть расчетный (текущий) и валютный счета юридического лица в банке;
- 2) сдать печать и штампы в органы внутренних дел;
- 3) вернуть неиспользованные ликвидируемым предприятием бланки трудовых книжек и вкладыши к ним, а также другие бланки строгой отчетности в органы, в которых они были получены, или принять другие меры в соответствии с действующим законодательством;
- 4) предоставить в регистрирующий орган ликвидируемого предприятия пакет документов в соответствии с законодательством [26, п. 18].

Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо – прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц [8, ст. 59, п. 8].

Рассмотрим процесс составления ликвидационного баланса на условном примере.

Решение о ликвидации предприятия в связи с признанием его банкротом принято в июне 2004 г. Остатки по счетам бухгалтерского учета по состоянию на 1 июня 2004 г. представлены в таблице 11.4.

Таблица 11.4

**Баланс предприятия, подлежащего ликвидации,  
по состоянию на 01.06. 04 г.**

Наименование счета	Номер сче- та	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
Основные средства	01, 02	78750
Сырье и материалы	10	17500
Незавершенное производство	20, 21, 23, 44	6000
Готовая продукция и товары	41, 43	10000
НДС по приобретенным ценностям	18	7000
Расчетный счет	51	3000
Дебиторская задолженность	62	17700
Итого		139950
<b>ПАССИВ</b>		
Уставный фонд	80	15000
Убытки отчетного года	99	(69 050)
Краткосрочные кредиты и займы*	66	50000
Кредиторская задолженность:		
расчеты с поставщиками и подрядчиками	60	75000
расчеты по налогам и сборам	68	21 000
расчеты по государственному страхованию и обеспечению	69	14000
расчеты по оплате труда	70	18000
расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76	16000
Итого		139950

\* Кредит банка обеспечен договором залога имущества.

При проведении инвентаризации выявлено:

- а) недостача основных средств на сумму 5000 руб. с амортизацией 4500 руб., виновники которой не обнаружены;
- б) излишки материалов на сумму 3000 руб.;

в) недостача новых основных средств на сумму 800 руб., которая была удержана из заработной платы виновных лиц.

При выверке расчетов выявлено, что расхождения в учете дебиторской и кредиторской задолженности не обнаружены. Однако заказчик, имеющий задолженность за выполненные работы в сумме 17700 руб., является также и кредитором за поставленные материалы на сумму 75 000 руб. В этой ситуации выгоднее произвести взаимозачет требований. Расходы по ликвидации составили 6 300 руб., в том числе НДС – 961 руб.

Отражение на счетах бухгалтерского учета указанных операций представлено в таблице 11.5.

Таблица 11.5

**Корреспонденция счетов по списанию результатов инвентаризации и проверки расчетов**

Наименование хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
1. На первоначальную стоимость основного средства	01 / Выб. ОС	01	5000
2. На сумму начисленного износа	02	01 / Выб. ОС	4500
3. Списание остаточной стоимости на недостачу основных средств	94	01 / Выб. ОС	500
4. На сумму НДС по недостаче	94	68	76
5. Отнесена стоимость недостачи на внереализационные расходы	92	94	576
6. Списана стоимость недостачи на убытки предприятия	99	92	576
7. Оприходованы излишки	10	92	3000
8. Начислен НДС на сумму оприходованного излишка	18	68	540
9. Стоимость излишка списана на прибыль предприятия	92	99	3000
10. На первоначальную стоимость нового основного средства	94	01	800
11. На сумму НДС по недостаче	94	68	144
12. Отнесение недостачи на виновное лицо	73/2	94	944
13. Удержание стоимости недостачи из заработной платы виновного лица	70	73/2	944
14. Взаимозачет дебиторской и кредиторской задолженностей	60	62	17700
15. Зачет по НДС по оплаченной (погашенной) задолженности поставщику	68	18	3186
16. Списание невозмещаемых затрат предприятия, связанных с выпуском готовой продукции	92	20, 23, 21,44	6000
17. Отнесение невозмещаемых затрат на убытки предприятия	99	92	6000
18. Списана сумма расходов по ликвидации	20, 44	76	5339

19. На сумму НДС	18	76	961
20. Списание расходов по реализации на финансовый результат деятельности предприятия	92	20, 44	5339
	99	92	5339

После осуществления указанных операций составляется промежуточный ликвидационный баланс (табл. 11.6).

Таблица 11.6

### Промежуточный ликвидационный баланс после проведения инвентаризации и сверки расчетов

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
Основные средства	01, 02	77450
Сырье и материалы	10	20500
Незавершенное производство	20, 21, 23, 44	0
Готовая продукция	43	10000
Налоги по приобретенным ценностям	18	5315
Расчетный счет	51	3000
Дебиторская задолженность	62	0
Итого		116265
<b>ПАССИВ</b>		
Уставный фонд	80	15000
Убытки отчетного года	99	(77965)
Краткосрочные кредиты и займы*	66	50000
Кредиторская задолженность:		
расчеты с поставщиками и подрядчиками	60	57300
расчеты по налогам и сборам	68	18574
расчеты по государственному страхованию и обеспечению	69	14000
расчеты по оплате труда	70	17056
расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76	22300
Итого		116265

\* Кредит банка обеспечен договором залога имущества.

После утверждения промежуточного ликвидационного баланса необходимо приступить к удовлетворению требований кредиторов в очередности, установленной законодательством [8, ст. 60]. Ввиду нехватки денежных средств необходимо реализовать принадлежащее предприятию имущество, что будет отражено следующими записями (табл. 11.7):

Таблица 11.7

**Корреспонденция счетов по реализации материальных ценностей**

Наименование хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
<i>реализация основных средств</i>			
1. Списание основных средств по остаточной стоимости	91	01	77450
2. Продажная стоимость основных средств	51	91	85000
3. Начислен НДС	91	68	12966
4. Определение финансового результата от реализации	99	91	5416
<i>реализация материалов</i>			
5. Списание материалов по учетным ценам	91	10	20500
6. Продажная стоимость материальных ценностей	51	91	28000
7. Начислен НДС	91	68	4271
8. Определение финансового результата от реализации	91	99	3229
<i>реализация готовой продукции (момент реализации – отгрузка продукции)</i>			
9. Реализована готовая продукция по учетным ценам	90	43	10000
10. На сумму выручки от реализации продукции	62	90	12000
11. Поступление на расчетный счет выручки от реализации	51	62	12000
12. На сумму НДС	90	68	1830
13. На сумму оборотных налогов из выручки (3 % и 1,15%)	90	68	305 +113
14. Определение финансового результата от реализации	99	90	248

После продажи имущества промежуточный ликвидационный баланс будет выглядеть следующим образом (табл. 11.8):

Таблица 11.8

**Промежуточный ликвидационный баланс после продажи имущества**

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
Основные средства	01, 02	0
Сырье и материалы	10	0
Незавершенное производство	20, 21, 23, 44	0
Готовая продукция	43	0
Налоги по приобретенным ценностям	18	5315

Расчетный счет	51	128 000
Дебиторская задолженность	62	0
Итого		133315
<b>ПАССИВ</b>		
Уставный фонд	80	15000
Убытки отчетного года	99	(80400)
Краткосрочные кредиты и займы*	66	50000
Кредиторская задолженность:		
расчеты с поставщиками и подрядчиками	60	57300
расчеты по налогам и сборам	68	38059
расчеты по государственному страхованию и обеспечению	69	14000
расчеты по оплате труда	70	17056
расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76	22300
Итого		133315

После продажи имущества следует приступить к удовлетворению требований кредиторов, с отражением в учете следующих записей (руб.):

1) погашена задолженность по налогам:

д-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – к-т 51 «Расчетный счет» – 38059 руб.,

д-т 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» – к-т 51 «Расчетный счет» – 14000 руб.;

2) погашена задолженность по заработной плате:

д-т 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – к-т 51 «Расчетный счет» – 17056 руб.;

3) погашен кредит банка, обеспеченный договором залога имущества:

д-т 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» – к-т 51 «Расчетный счет» – 50000 руб.;

4) погашена прочая задолженность:

д-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – к-т 51 «Расчетный счет» – 8 495 руб.,

д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – к-т 51 «Расчетный счет» – 390 руб.

После завершения расчетов с кредиторами, в пределах имеющихся денежных средств, ликвидационный баланс предприятия будет иметь следующий вид (табл. 11.9):

После этого необходимо отнести на результаты хозяйственной деятельности сумму НДС по полученным от поставщиков, но не оплаченным материальным ценностям, не подлежащую возмещению из бюджета, следующей записью:

д-т 92 «Внереализационные доходы и расходы» (91 «Операционные доходы и расходы») – к-т 18 «НДС по приобретенным товарам, работам, услугам» – 5315 руб.,

Таблица 11.9

**Ликвидационный баланс предприятия после удовлетворения требований кредиторов**

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
Основные средства	01, 02	0
Сырье и материалы	10	0
Незавершенное производство	20, 21, 23, 44	0
Готовая продукция	43	0
Налоги по приобретенным ценностям	18	5315
Расчетный счет	51	
Дебиторская задолженность	62	0
Итого		5315
<b>ПАССИВ</b>		
Уставный фонд	80	15000
Убытки отчетного года	99	(80400)
Краткосрочные кредиты и займы*	66	
Кредиторская задолженность:		
расчеты с поставщиками и подрядчиками	60	56910
расчеты по налогам и сборам	68	
расчеты по государственному страхованию и обеспечению	69	
расчеты по оплате труда	70	
расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76	13805
Итого		5315

д-т 99 «Прибыли и убытки» – к-т 92 «Внереализационные доходы и расходы» (91 «Операционные доходы и расходы») – 5315 руб.

Обязательства, неудовлетворенные в связи с недостатком денежных средств, в соответствии с законодательством РБ считаются погашенными:

1) погашение неоплаченной задолженности поставщикам:

д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – к-т 92 «Внереализационные доходы и расходы» – 56910 руб.;

2) погашение прочей неоплаченной задолженности:

д-т 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» – к- 92 «Внереализационные доходы и расходы» – 13805 руб.;

3) определение финансового результата от списания задолженности:

д-т 92 «Внереализационные доходы и расходы» – к-т 99 «Прибыли и убытки» – 70715 руб. (57300 + 13415).

После списания неудовлетворенных задолженностей бухгалтерский баланс ликвидируемого предприятия будет иметь следующий вид (табл. 11.10):

Таблица 11.10

**Ликвидационный баланс предприятия после списания неудовлетворенных задолженностей**

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
Внеоборотные активы	01, 02	0
Оборотные активы	10, 20, 44, 43, 51, 50	0
Итого		0
<b>ПАССИВ</b>		
Уставный фонд	80	15000
Убытки отчетного года	99	(15000)
Кредиторская задолженность:	60, 68, 69, 70, 76	0
Итого		0

В случае недостаточности имущества должника на покрытие убытков предприятия направляется уставный фонд:

Д-т 80 «Уставный фонд» – К-т 99 «Прибыли и убытки» – 15000 руб.

После проведения рассмотренных процедур все счета бухгалтерского баланса зануляются. На этом составление ликвидационного баланса считается законченным (табл.11.11).

Таблица 11.11

**Ликвидационный баланс предприятия (окончательный)**

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
1. Внеоборотные активы	01, 02	0
2. Оборотные активы	10, 20, 44, 43, 51, 50	0
Итого		0
<b>ПАССИВ</b>		
3. Источники собственных средств	80	0
4. Доходы и расходы	99	0
5. Расчеты	60, 68, 69, 70, 76	0
Итого		0

В зависимости от финансово-экономического состояния предприятия результаты ликвидационного баланса могут быть различными. Можно выделить следующие базовые варианты:

1. В активе баланса – счета денежных средств, в пассиве – источники собственных средств (уставный фонд, резервный фонд, нераспределенная прибыль) Данная ситуация рассмотрена в таблице 11.12.

Таблица 11.12

**Ликвидационный баланс**

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
1. Внеоборотные активы	01, 02	0
2. Оборотные активы (денежные средства)	10, 20, 44, 43, 51, 50	5600
Итого		5600
<b>ПАССИВ</b>		
3. Уставный фонд	80	3800
4. Резервный фонд	82	350
5. Прибыль (убыток)	99	1450
5. Расчеты	60, 68, 69, 70, 76	0
Итого		5600

Данная ситуация характеризует устойчивое финансовое положение ликвидируемого предприятия. Денежных средств и имущества достаточно для погашения кредиторской задолженности. Данный ликвидационный баланс позволяет предположить, что ликвидация осуществляется добровольно.

3. Собственный капитал частично проеден, убыток предприятия необходимо будет погасить за счет средств собственника (табл. 11.13).

Таблица 11.13

**Ликвидационный баланс**

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
1. Внеоборотные активы	01, 02	0
2. Оборотные активы (денежные средства)	10, 20, 44, 43, 51, 50	3600
Итого		3600
<b>ПАССИВ</b>		
3. Уставный фонд	80	3800
4. Прибыль (убыток)	99	(200)
5. Расчеты	60, 68, 69, 70, 76	0
Итого		3600

Данная ситуация свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии предприятия. Денежных средств и имущества хватает, чтобы рассчитаться с кредиторами, однако задолженность перед собственником (учредителем будет погашена только частично).

4. Собственный капитал полностью проеден, итог баланса отрицательный (таблица 11.14).

Данная ситуация характеризуется глубоким экономическим кризисом предприятия. Денежных средств и имущества недостаточно для того, чтобы удовлетворить все требования кредиторов. Уставного фонда недостаточно для покрытия убытков предприятия. Предприятие является банкротом.

Таблица 11.14

### Ликвидационный баланс

Наименование счета	Номер счета	Сумма, руб.
<b>АКТИВ</b>		
1. Внеоборотные активы	01, 02	0
2. Оборотные активы (денежные средства)	10, 20, 44, 43, 51, 50	0
Итого		0
<b>ПАССИВ</b>		
3. Уставный фонд	80	3800
4. Прибыль (убыток)	99	(5050)
5. Расчеты	60, 68, 69, 70, 76	1250
Итого		0

Ликвидационный баланс является не следствием ликвидации и распределения собственности учредителей, а правовой основой для этих процессов. Основной причиной необходимости составления ликвидационного баланса является существенное несоответствие стоимости юридического лица, показанной в балансе с ее реальной рыночной стоимостью.

Составление ликвидационного баланса позволяет обеспечить реализацию права собственника при ликвидации предприятия, а также служит базой для выбора наиболее удачного, с коммерческой точки зрения, момента для добровольной ликвидации.

Даже для самых процветающих предприятий некоторые аналитики рекомендуют время от времени, хотя бы частично, в период оценки активов, оценивать их также на момент ликвидации.

### ВЫВОДЫ

1. Решение о ликвидации субъекта хозяйствования принимается хозяйственным (арбитражным) судом. Ликвидация производится в том случае, когда оздоровление невозможно, нецелесообразно или экономически и социально невыгодно.

2. Финансирование деятельности ликвидационной комиссии осуществляется за счет средств ликвидируемого предприятия согласно утвержденной смете затрат в первоочередном порядке.

3. Особенности бухгалтерского учета ликвидации предприятия до настоящего времени не регламентированы законодательными актами Республики Беларусь.

4. Процесс ликвидации юридического лица состоит из следующих этапов:
- выявление кредиторов ликвидируемого юридического лица;
  - составление промежуточного ликвидационного баланса;
  - продажа имущества ликвидируемого юридического лица;
  - удовлетворение требований кредиторов;
  - составление ликвидационного баланса.
5. Ликвидационный баланс – баланс ликвидируемого предприятия, составленный после завершения расчетов с кредиторами, в котором отражаются данные об итогах деятельности органа, осуществлявшего ликвидацию.

## ЛИТЕРАТУРА К РАЗДЕЛУ 3

1. Бабченко Т. Н. Бухгалтерский учет совместной деятельности предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 64 с.
2. Богатая И. Н. Стратегический учет собственности предприятия. Серия «50 способов». Ростов - на - Дону: Феникс, 2001. – 320 с.
3. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
4. Борисов С. А. Совместная деятельность: учет, налогообложение, льготы и ответственность. – М.: Бухгалтерский бюллетень, 1998. – 208 с.
5. Бреславцева Н. А. Автореф. диссертации доктора экон. наук Система балансовых отчетов и концепция балансового управления экономическими процессами: 01.02.03 / Бел.гос.ун-т. – М., 1998. – 60 с.
6. Бреславцева Н. А. Система балансовых отчетов и концепция балансового управления экономическими процессами. – Ростов – на - Дону: Издательство Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 1997. – 165 с.
7. Бухгалтерский учет / А. И. Балдинова, Т. Н. Дементей, Е. И. Завидова и пр.; Под общ. ред. И. Е. Тишкова. – Мн.: Вышэйшая школа, 2001. – 685 с.
8. Гражданский кодекс Республики Беларусь, утвержденный Законом Республики Беларусь 07.12.1998 г. № 218-3 (в редакции Законов Республики Беларусь от 18.08.2004 № 316-3).
9. Ефремова А. А. Оценка по справедливой стоимости: необходимость и возможность для российского бухгалтерского учета // Главный бухгалтер. – 2002. – № 18.
10. Закон РБ от 18 октября 1994 г. № 3321-XII «О бухгалтерском учете и отчетности» (в ред. Закона от 25.06.2001 г. № 42-3).
11. Закон Республики Беларусь от 18.06.2000 г. № 423-3 «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».
12. Закон Республики Беларусь от 23.12.1991 г. N 1337-XII «О налоге на недвижимость» (в редакции Закона Республики Беларусь от 01.01.2004 № 260-3).
13. Золотогоров В. Г. Экономика: Энциклопедический словарь. – Мн., 2003. – 720 с.
14. Кивачук В. С., Сенокосова О. В. Особенности перехода на новый порядок начисления амортизации в условиях кризиса // Бухгалтерский учет и анализ. – 2003.
15. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Пер. с франц.; Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
16. Комиссарова И. П. Трансформация учета расходов организации: методология и практика. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 224 с. (Библиотека журнала 580

ла «Бухгалтерский учет»).

17. Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Беларусь: В 2 кн. / Отв. ред. В. Ф. Чигир. – Мн.: Амалфея, 1999.

18. Коротаяев С. Л. Оптимизация учетной политики или как повысить финансовую устойчивость предприятия: Практическое пособие. – Мн.: Издательство В. П. Фрунзе: Г. И. Коротаяева, 1999. – 115 с.

19. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / Под ред. С. А. Николаевой. – М.: Аналитика-Пресс, 2001. – 672 с.

20. Новодворский В. Д., Назаров Д. В. Ликвидационный баланс организации // Бухгалтерский учет, 2000. – № 7.

21. Новодворский В. Д., Сабанин Р. Л. Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с. – (Серия «Бухгалтеру и аудитору»).

22. Новый план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия). Комментарии. Рекомендации к применению / В. Е. Ванкевич, Е. Н. Шибeko, А. Л. Бавдей и др.; Под общ. ред. Л. Л. Ермолович, В. Е. Ванкевича. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2002. – 368 с.

23. Обухова Л. А. Совместная деятельность: организация, бухгалтерский учет, налогообложение, ликвидация: Справочное пособие. – Мн.: «Регистр», 2000. – 32 с.

24. Оздоровление предприятия: экономический анализ / В. С. Кивачук. – М.: Издательство деловой и учебной литературы; Мн.: Амалфея, 2002. – 384 с.

25. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.01.98 г. № 3 (в ред. письма Минстата от 13.03.1998, Минтруда от 18.03.1998, Минфина от 12.03.1998, Минэкономики от 03.03.1998 № 72/5/77/22; приказа Минэкономики от 08.04.1999, Минстата от 15.04.1999, Минфина от 14.04.1999, Минтруда от 13.04.1999 № 28/80/85/41; постановлений Минэкономики, Минфина, Минстата, Минтруда от 10.08.2000 № 160/84/55/111; Минэкономики, Минфина, Минстата, Минтрудсоцзащиты от 04.07.2002 № 142/95/60/95; от 29.01.2003 г. № 34/12/16/13; от 30.12.2003 № 258/186/256/166).

26. Положение о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденное Декретом Президента Республики Беларусь от 16 ноября 2000 г. № 22.

27. Положение о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утв. Министерством финансов Республики Беларусь 23.11.2001 г. № 110.

28. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 17.04.2002 № 62.

29. Постановление ГНК РБ от 18 апреля 2000 г. № 33 «Об утверждении инструкции о порядке исчисления и уплаты платежей за землю юридическими

лицами" (в ред. постановлений ГНК от 18.08.2000 № 76, от 06.02.2001 № 8, МНС от 08.05.2002 № 52, от 20.02.2003 № 18, от 22.09.2003 № 87).

30. Постановление Министерства по налогам и сборам РБ от 31.01.2004 г. № 14 «Об утверждении инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на недвижимость организациями».

31. Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31.01.2004 г. № 16 «Об утверждении инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость».

32. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 26.12.2003 г. № 181 «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету «Доходы организации».

33. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 26.12.2003 г. № 182 «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету «Расходы организации».

34. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31.05.2002 г. № 60/82 «Об утверждении инструкции о порядке исчисления и сроках уплаты единым платежом отчислений в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и налога с пользователей автомобильных дорог в дорожные фонды в 2002 году».

35. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31.05.2002 г. № 59/81 «Об утверждении Инструкции о порядке исчисления и сроках уплаты единым платежом целевых сборов на формирование местных целевых бюджетных фондов стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, жилищно-инвестиционных фондов и целевого сбора на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда, в 2002 году».

36. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 28.06.2004 г. № 159 «Об утверждении инструкции об оценке и порядке продажи предприятия и иного имущества должника, находящегося в процедуре экономической несостоятельности (банкротства)».

37. Постановление Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 22.06.2000 г. № 9 «О порядке назначения хозяйственными судами ликвидационных комиссий, управляющих, ликвидаторов и их деятельности при ликвидации юридических лиц».

38. Пучкова С. И. Инфляция и отчетность // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 8.

39. Пучкова С. И. Методика расчета инфляции при анализе бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 10.

40. Самоучитель по совместной деятельности (простым товариществам) / А.Г. Рязанцев. – Мн.: НФ «Консар», 1995. – 24 с.

41. Типовой План счетов бухгалтерского учета, утвержденный Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.05.2003 г. № 89.

42. Ткач В. И., Кубасова Т. О., Шумилин Е. П. Бухгалтерский учет реорга-

низации, санации и покупки предприятия. – М.: ПРИОР, 2000. - 128 с.

43. Указ Президента Республики Беларусь от 07.03.2000 г. № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров» (в ред. Указов Президента РБ от 13.02.2002 № 99, от 04.04.2002 № 188, от 30.08.2002 № 470).

44. Управление затратами на предприятии: Учебник / В. Г. Лебедев, Т.Г.Дроздова, В. П. Кустарев и др.; Под общ. ред. Г. А. Краюхина. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 277 с..

45. Учет совместной деятельности участников договора. Экспресс-выпуск. – М.: изд-во СВЕА, 1994. – 44 с.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ничто так не продвигает науку, как практическая потребность. Это классическое высказывание еще раз подтверждает свою актуальность. За проходной отдельных предприятий стоит рыночный монстр, который к одним относится с лаской и нежностью, других не замечает, третьих съедает. Многие специалисты боятся рынка, боятся свободной конкуренции, боятся будущего. Но деятельность в рыночных условиях – объективная реальность. Только знание и умение может победить страх перед завтрашним днем.

Банкротство – это один из этапов (циклов) в жизни предприятия. Только своевременные и грамотные действия в ситуации кризиса приводят к нахождению оптимальных вариантов деятельности. Для любого государства важно, что судебная процедура банкротства позволяет приостановить неэффективное использование капитала, спасти то, что еще можно спасти, не навредить экологии и простить должника. Кредитор при этом получает четкий ответ на свои финансовые требования – возврата не будет, неправильный выбор партнеров принес убытки. Кредитор является коммерческой организацией, он вступал в экономические отношения с должником как предприниматель и знал, что действует на свой страх и риск. Варианты спасения предприятия, попавшего в сложную ситуацию, могут быть найдены совместными усилиями государства, суда, кредиторов и самого предприятия. Санация может обеспечить спасение предприятия или переход его к другому собственнику полностью или частично. Это решает в первую очередь социальные проблемы.

Предлагаемая читателю монография не призвана дать ответы на все вопросы по затронутой тематике. Мы не считаем исследование законченным. Предполагается дальнейшее научное изучение, совершенствование и испытание практикой. Это развитие будет осуществляться вместе с совершенствованием самой экономической и законодательной среды.

С благодарностью примем конструктивные предложения по дальнейшей разработке исследуемого направления.

E-mail: [kivachuk\\_v@mail.ru](mailto:kivachuk_v@mail.ru)

# ПРИЛОЖЕНИЯ

- Приложение 1
- Приложение 2
- Приложение 3
- Приложение 4
- Приложение 5
- Приложение 6
- Приложение 7
- Приложение 8
- Приложение 9
- Приложение 10
- Приложение 11
- Приложение 12
- Приложение 13
- Приложение 14
- Приложение 15
- Приложение 16

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

## Вымывания капитала ПРУП «Горынский КСМ» за 1992-2001 годы

Показатели	На конец года									
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Выручка в действующих ценах, тыс. рублей		1546287	2341099	4471801	9965	36377	50677	170148	155513	574973
Материалы, сырье, тыс. рублей	125277	212300	1678200	2356000	8003	23999	35292	122355	182717	340767
Материалоемкость		13,7297	71,6843	52,6857	80,311	65,97	69,64	71,911	117,493	59,26661
Процент среднегодовой стоимости оборотных активов к остаточной стоимости основных средств на конец периода в действующих ценах, %	16,727	115,947	1,87949	12,7775	6,4189	1,788	4,12	1,2576	1,8904	0,921753
Остаточная стоимость основных средств в действующих ценах	1164	118,813	78	71	196	462	456	5054	16880	21923
Остаточная стоимость основных средств, приведенных к оценке 1992 г	1164	1134	1104	1073	1043	1015	985	956	925	899
Приведенная стоимость оборотных средств	194,7	1314,6	20,7	137,2	67,0	18,1	40,6	12,0	17,5	8,3
Приведенная стоимость активов, всего	1359	2448	1124	1211	1110	1033	1026	968	943	907
Стоимость активов в % к 1992 г.	100,0	180,2	82,8	89,1	81,7	76,0	75,5	71,2	69,4	66,8
Кредиторская задолженность в процентах от остаточной стоимости основных средств	16,7	155,7	1,8	5,0	5,0	3,5	6,6	3,7	3,8	4,9
Кредиторская задолженность, приведенная к оценке	194,0	1765,3	19,4	53,2	52,2	35,2	65,5	35,7	35,2	44,2
Чистые активы предприятия в оценке 1992 г. (Капитал предприятия)	1164,7	683,0	1104,9	1157,4	1058,0	998,0	960,3	932,0	907,8	862,7
Динамика чистых активов предприятия в оценке 1992 г (100%)	100,0	58,6	94,9	99,4	90,8	85,7	82,4	80,0	77,9	74,1
Процент вымывания капитала, всего к 1992 г	100,0	58,6	94,9	99,4	90,8	85,7	82,4	80,0	77,9	74,1
в том числе вымывание основных средств	100,0	97,3	94,6	91,6	88,5	86,1	82,7	79,4	75,5	72,7
вымывание (+), прирост (-) оборотных средств	100,0	138,7	99,7	92,3	97,6	100,4	100,3	99,4	97,5	98,6
Вымывание капитала всего в действующих ценах на конец года к 1992 году (млн. рублей)	0,0	49,1	4,0	0,4	18,0	66,1	80,0	1009,7	3723,4	5683,6

Анализ платежеспособности предприятия

Наименование показателя	Код стр.	Усл. обозн.	На начало года	на конец месяца											
				1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес
Поступило денежных средств - всего	020	$N^P$		1000	1020	1122	1122	1316	1055	1055	1055	1119	1342	940	940
в том числе:															
выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	021	$N^{Pi}$		1000	1020	1122	1122	1066	1055	1055	1055	1119	1342	940	940
доход от продажи внеоборотных активов	022	$N^{NA}$						250							
Направлено денежных средств - всего	030	$S_T$		900	918	1010	1010	1159	1150	1150	1150	1207	1208	1096	846
в том числе:															
на оплату приобретенных активов	031	$S_E$		290	296	325	325	309	306	306	306	324	389	272	272
на расчеты с персоналом	032	$S_{LI}$		240	245	269	269	256	253	253	253	268	322	226	226
на уплату налогов и сборов	033	$S_N$		300	306	337	337	320	317	317	317	336	403	282	282
на выдачу авансов	034	$S_A$		70	71	79	79	75	74	74	74	78	94	66	66
на финансовые вложения	036	$S_{KV}$						200						250	
прочие выплаты	039	$S_{Pr}$	0	0	0	0	0	0	200	200	200	200	0	0	0
в том числе:															
погашение просроченной кредиторской задолженности	0391	$S_{KS}$							200	200	200	200			
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	040	$D_T$	120	220	322	434	546	703	609	514	420	331	466	310	404
Справочно: форма															
Дебиторская задолженность	110	$DS$	200	190	194	213	213	203	200	200	200	213	255	179	179
Просроченная дебиторская задолженность - всего	140	$DS_T$	110	101	103	113	113	107	106	106	106	113	135	95	95
Кредиторская задолженность	150	$KS$	1090	1169	1170	1175	1175	1172	1172	1172	1172	1175	1186	1166	1166
Просроченная кредиторская задолженность - всего	210	$KS_T$	950	929	925	906	906	917	919	919	919	906	864	941	941
Из стр.210 отложенная судом, норм. актом или с согласия кредитора		$KS_L$				850	850	850	850	700	500	300	0	0	0
Операционная платежеспособность		$P_T$		121	106	132	112	96	103	106	106	124	177	17	94
Промежуточная платежеспособность		$P_P$		89	94	73	112	-72	110	106	106	88	49	-3	94
Абсолютная платежеспособность		$P_A$		-840	-831	18	56	111	41	-113	-313	-519	-815	-943	-847

Матрица исходных данных ПРУП "Горынский КСМ"

Таблица 1

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	0,54	0,36	0,39	0,34	0,33	0,41	0,32	0,40	0,44	0,33	0,25	0,22	0,17	0,32	0,19	0,19	0,24	0,33	0,30
K2	-0,92	-1,80	-1,57	-1,92	-2,03	-1,42	-2,13	-1,49	-1,28	-2,04	-3,02	-3,42	-4,94	-2,11	-4,34	-3,54	-3,04	-1,99	-2,37
K3	0,06	0,16	0,19	0,23	0,03	0,04	0,07	0,09	0,04	0,05	0,05	0,06	0,05	0,06	0,05	0,08	0,06	0,07	0,08
K4	0,05	0,11	0,13	0,16	0,02	0,03	0,05	0,06	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03	0,05	0,05	0,07	0,06	0,07	0,08

Матрица исходных данных колхоза "Красная звезда"

Таблица 2

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	2,031	1,876	1,838	1,63	1,573	1,502	1,419	1,378	1,319	1,291	1,299	1,305	1,245	1,42	1,447	1,386	1,384	1,369	1,276
K2	0,463	0,427	0,424	0,362	0,343	0,316	0,281	0,261	0,209	0,2	0,206	0,209	0,172	0,217	0,232	0,222	0,231	0,219	0,179
K3	0,07	0,081	0,1	0,136	0,153	0,182	0,224	0,246	0,291	0,351	0,361	0,373	0,429	0,194	0,195	0,252	0,278	0,313	0,394
K4	0,031	0,043	0,061	0,095	0,111	0,142	0,183	0,204	0,246	0,305	0,319	0,332	0,39	0,132	0,135	0,187	0,208	0,24	0,322

продолжение таблицы 2

i	j=20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
K1	1,249	1,217	1,147	1,155	1,183	1,41	2,438	2,223	2,171	2,021	1,812	1,694	1,48
K2	0,169	0,152	0,109	0,107	0,111	0,26	0,501	0,469	0,454	0,419	0,37	0,343	0,275
K3	0,439	0,478	0,559	0,56	0,569	0,158	0,064	0,073	0,097	0,12	0,152	0,179	0,243
K4	0,368	0,406	0,498	0,495	0,494	0,141	0,041	0,053	0,074	0,092	0,12	0,15	0,214

Матрица исходных данных ОАО "Трансвест" и К"

Таблица 3

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	0,63	0,58	0,55	0,55	0,53	0,52	0,53	0,48	0,47	0,46	0,47	0,40	0,39	0,36	0,22	0,08	0,08	0,08	0,08
K2	-0,6	-0,7	-0,8	-0,8	-0,9	-0,9	-0,9	-1,1	-1,1	-1,2	-1,1	-1,5	-1,5	-1,8	-3,6	-10,8	-11,0	-10,8	-11,3
K3	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,9	2,0	2,2	3,3	8,7	8,9	8,8	9,9
K4	0,95	1,05	1,10	1,13	1,14	1,13	1,08	1,22	1,22	1,26	1,23	1,40	1,53	1,66	2,92	8,20	7,89	7,80	8,63

продолжение таблицы 3

i	j=20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
K1	0,08	0,08	0,07	0,08	0,07	0,07	0,06	0,08	0,08	0,07	0,09
K2	-11,7	-12,0	-12,4	-11,7	-13,2	-12,9	-10,3	-11,2	-12,2	-12,8	-9,9
K3	10,2	10,4	10,7	10,4	11,5	11,4	9,7	10,3	6,4	7,0	6,5
K4	8,80	9,00	8,96	8,38	9,29	9,13	7,53	7,86	4,89	5,35	4,96

Матрица исходных данных колхоза "Труд"

Таблица 4

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	0,98	1,02	0,89	0,85	0,87	0,85	0,86	0,86	1,00	0,86	0,87	0,86	0,91	1,40	1,43	1,23	1,26	1,17	1,11
K2	-0,04	-0,01	-0,14	-0,19	-0,16	-0,19	-0,19	-0,20	-0,04	-0,20	-0,19	-0,21	-0,15	0,13	0,10	0,04	0,04	0,01	-0,05
K3	0,19	0,20	0,25	0,29	0,34	0,39	0,43	0,48	0,51	0,58	0,61	0,63	0,63	0,23	0,26	0,36	0,42	0,50	0,54
K4	0,14	0,14	0,18	0,19	0,20	0,22	0,22	0,22	0,19	0,21	0,22	0,22	0,19	0,07	0,07	0,08	0,09	0,09	0,12

продолжение таблицы 4

i	j=20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
K1	1,17	1,14	1,16	1,15	1,15	1,15	1,7	1,75	1,82	1,63	1,54
K2	-0,02	-0,02	0,00	0,01	0,01	0,02	0,21	0,26	0,33	0,29	0,27
K3	0,59	0,62	0,63	0,65	0,70	0,70	0,09	0,11	0,13	0,17	0,20
K4	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,03	0,03	0,03	0,05	0,06

## Матрица исходных данных СП "Белдент"

Таблица 5

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	0,00	1,42	6,76	2,41	2,20	1,34	0,81	0,84	0,84	0,85	0,85	0,85	0,88	0,87	0,86	0,56	0,53	0,45	0,35
K2	-33,7	-32,6	-7,3	-6,8	-7,2	-3,9	-4,3	-4,0	-4,1	-4,4	-4,2	-4,1	-4,1	-4,1	-4,1	-6,9	-4,0	-4,6	-5,6
K3	0,97	0,98	0,98	0,99	0,96	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	1,22	0,84	0,85	0,86
K4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,07	0,08	0,09	0,15	0,16	0,17	0,30	0,22	0,23	0,31

Продолжение таблицы 5

i	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
K1	0,28	0,25	0,83	1,09	0,96	1,00	0,98	0,94	0,67	0,64	0,57	0,56	0,54	0,53	0,47	0,45	0,45	0,43	0,42
K2	-7,7	-8,6	-9,1	-7,6	-8,2	-7,7	-8,1	-8,2	-12,7	-18,8	-17,4	-18,8	-20,1	-20,3	-21,0	-18,2	-16,6	-16,2	-16,5
K3	0,93	0,96	0,99	1,01	1,08	1,09	1,11	1,13	0,71	0,95	1,03	1,11	1,19	1,20	1,21	1,24	1,24	1,26	1,30
K4	0,87	0,91	0,93	0,95	1,01	1,02	1,04	1,06	0,67	0,91	0,98	1,06	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,21	1,25

Продолжение таблицы 5

i	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
K1	0,40	0,40	0,43	0,42	0,42	0,42	0,44	0,43	0,42	0,41
K2	-16,9	-17,3	-26,5	-27,4	-28,3	-29,2	-30,2	-32,1	-36,1	-44,2
K3	1,36	0,88	0,87	0,90	0,93	0,95	0,98	1,03	1,14	1,36
K4	1,30	0,84	0,85	0,88	0,90	0,93	0,96	1,01	1,12	1,34

Матрица цепных отклонений ПРУП "Горьковский КСМ"

Таблица 1

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
K1	-0,184	0,030	-0,049	-0,014	0,085	-0,093	0,083	0,037	-0,109	-0,080	-0,024	-0,058	0,152	-0,133	0,007	0,051	0,088	-0,036
K2	-0,879	0,232	-0,352	-0,112	0,611	-0,714	0,642	0,209	-0,760	-0,979	-0,398	-1,521	2,831	-2,228	0,801	0,494	1,049	-0,376
K3	0,093	0,030	0,047	-0,201	0,010	0,025	0,022	-0,052	0,009	0,007	0,004	-0,010	0,012	-0,012	0,027	-0,018	0,010	0,016
K4	0,065	0,021	0,033	-0,141	0,007	0,018	0,016	-0,036	0,006	0,005	0,003	-0,014	0,024	-0,006	0,027	-0,017	0,010	0,016

Матрица цепных отклонений колхоза "Красная звезда"

Таблица 2

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	-0,155	-0,038	-0,207	-0,058	-0,070	-0,083	-0,041	-0,059	-0,028	0,008	0,007	-0,060	0,174	0,027	-0,061	-0,002	-0,014	-0,093	-0,027
K2	-0,036	-0,003	-0,062	-0,019	-0,026	-0,035	-0,020	-0,052	-0,009	0,006	0,003	-0,037	0,044	0,016	-0,010	0,009	-0,012	-0,040	-0,009
K3	0,012	0,018	0,037	0,017	0,029	0,042	0,021	0,045	0,060	0,010	0,011	0,057	-0,235	0,001	0,057	0,025	0,036	0,081	0,045
K4	0,012	0,018	0,034	0,016	0,031	0,042	0,021	0,042	0,059	0,013	0,013	0,058	-0,257	0,003	0,052	0,021	0,032	0,082	0,046

продолжение таблицы 2

i	j=20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
K1	-0,033	-0,069	0,008	0,028	0,227	1,027	-0,215	-0,051	-0,150	-0,209	-0,118	-0,214
K2	-0,017	-0,043	-0,002	0,004	0,149	0,241	-0,032	-0,015	-0,035	-0,049	-0,027	-0,068
K3	0,039	0,081	0,001	0,009	-0,411	-0,094	0,008	0,024	0,023	0,032	0,028	0,064
K4	0,037	0,092	-0,003	-0,001	-0,353	-0,100	0,012	0,021	0,017	0,028	0,030	0,064

Матрица цепных отклонений ОАО "Трансвест" и К"

Таблица 3

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	-0,047	-0,037	0,002	-0,015	-0,017	0,017	-0,055	-0,005	-0,014	0,008	-0,063	-0,011	-0,034	-0,142	-0,133	-0,001	0,002	-0,004	-0,003
K2	-0,130	-0,114	0,006	-0,050	-0,064	0,061	-0,214	-0,024	-0,066	0,042	-0,334	-0,068	-0,239	-1,817	-7,247	-0,171	0,228	-0,564	-0,396
K3	0,092	0,079	0,015	0,053	0,045	0,003	0,094	0,030	0,061	0,053	0,279	0,120	0,185	1,188	5,389	0,174	-0,078	1,027	0,317
K4	0,102	0,046	0,037	0,002	-0,009	-0,049	0,137	0,008	0,036	-0,035	0,174	0,129	0,130	1,262	5,275	-0,306	-0,085	0,828	0,163

продолжение таблицы 3

i	j=20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
K1	-0,001	-0,002	0,004	-0,009	0,002	0,016	-0,01	-0,01	-0,004	0,02
K2	-0,227	-0,429	0,707	-1,544	0,305	2,584	-0,851	-0,996	-0,643	2,963
K3	0,199	0,367	-0,376	1,096	-0,069	-1,733	0,669	-3,900	0,532	-0,440
K4	0,200	-0,036	-0,578	0,909	-0,159	-1,602	0,327	-2,966	0,461	-0,391

Матрица цепных отклонений колхоза "Труд"

Таблица 4

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	0,036	-0,123	-0,042	0,022	-0,023	0,009	0,004	0,139	-0,145	0,010	-0,004	0,046	0,491	0,032	-0,201	0,029	-0,086	-0,069	0,060
K2	0,033	-0,132	-0,053	0,034	-0,028	0,002	-0,012	0,158	-0,166	0,016	-0,019	0,053	0,287	-0,031	-0,061	0,001	-0,028	-0,059	0,020
K3	0,014	0,051	0,040	0,048	0,047	0,043	0,054	0,027	0,069	0,028	0,021	-0,002	-0,399	0,030	0,103	0,056	0,083	0,044	0,044
K4	-0,002	0,039	0,007	0,010	0,021	0,004	0,000	-0,031	0,025	0,000	0,007	-0,028	-0,119	-0,003	0,010	0,008	0,000	0,030	-0,043

продолжение таблицы 4

i	j=20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
K1	-0,021	0,011	-0,004	-0,005	-0,001	0,557	0,050	0,071	-0,193	-0,090
K2	0,006	0,021	0,008	0,004	0,003	0,188	0,055	0,070	-0,038	-0,019
K3	0,032	0,015	0,017	0,045	0,004	-0,607	0,012	0,022	0,038	0,033
K4	0,007	-0,003	-0,004	0,012	0,003	-0,062	0,000	0,000	0,023	0,011

Матрица цепных отклонений СП "Белдент"

Таблица 5

i	j=1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
K1	1,416	5,348	-4,352	-0,210	-0,859	-0,532	0,030	0,002	0,002	0,008	-0,004	0,028	-0,008	-0,013	-0,296	-0,028	-0,086	-0,100	-0,070
K2	1,120	25,296	0,512	-0,397	3,300	-0,359	0,223	-0,068	-0,296	0,223	0,062	0,044	-0,024	-0,002	-2,845	2,937	-0,575	-1,040	-2,127
K3	0,008	0,002	0,004	-0,025	0,027	0,001	0,0000	-0,0001	-0,0002	0,0001	0,000	0,000	0,000	0,001	0,231	-0,387	0,012	0,015	0,069
K4	0	0	0	0	0	0	0,012	0,012	0,047	0,011	0,012	0,051	0,012	0,012	0,132	-0,085	0,013	0,080	0,565

Продолжение таблицы 5

i	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
K1	-0,027	0,582	0,251	-0,125	0,043	-0,028	-0,037	-0,270	-0,025	-0,071	-0,017	-0,017	-0,012	-0,053	-0,019	-0,004	-0,020	-0,014	-0,017
K2	-0,803	-0,592	1,534	-0,564	0,486	-0,396	-0,122	-4,445	-6,125	1,337	-1,336	-1,355	-0,188	-0,647	2,805	1,560	0,377	-0,286	-0,351
K3	0,033	0,029	0,014	0,072	0,013	0,021	0,021	-0,424	0,238	0,079	0,080	0,082	0,009	0,011	0,026	0,008	0,017	0,042	0,055
K4	0,032	0,028	0,015	0,061	0,010	0,020	0,017	-0,387	0,237	0,076	0,079	0,080	0,008	0,008	0,023	0,008	0,015	0,041	0,053

Продолжение таблицы 5

i	39	40	41	42	43	44	45	46	47
K1	-0,003	0,033	-0,010	0,002	-0,005	0,020	-0,008	-0,010	-0,005
K2	-0,413	-9,223	-0,873	-0,889	-0,926	-1,024	-1,884	-4,025	-8,050
K3	-0,480	-0,005	0,026	0,027	0,028	0,028	0,052	0,110	0,220
K4	-0,459	0,010	0,025	0,027	0,028	0,029	0,052	0,109	0,220

Расчет общественной эффективной суммы инвестиций в подразделение комбината - ЗОФК

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	5 квартал	6 квартал	7 квартал	8 квартал	9 квартал	10 квартал
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
Денежные притоки	433708	805317,13	1014492,3	1119215,6	1231137,1	1403496,3	1754370,4	2017525,9	2521907,4	2900193,53
Денежные оттоки	489002,37	633765,03	739814,56	823599,64	1029499,5	1338349,4	1485567,8	1693547,3	1862902,1	2049192,28
Косвенные финансовые результаты *	50000									
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	-5294,366	171552,11	274677,74	295615,91	201637,56	65146,891	268802,53	323978,59	659005,34	851001,243
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
Инвестиции	1649595									
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	-1649595	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток проекта</b>	-1654889	171552,11	274677,74	295615,91	201637,56	65146,891	268802,53	323978,59	659005,34	851001,243
Дефлированный поток накопленным итогом, ЧНД	-1654889	-1501718	-1256470	-992527,1	-812493,6	-754326,7	-448869,3	-80711,79	507685,84	1267508,37
Срок окупаемости									X	
Коэффициент дисконтирования	1	0,9090909	0,8264463	0,7513148	0,6830135	0,6209213	0,5644739	0,5131581	0,4665074	0,42409762
Дисконтированный эффект	-1654889	139246,84	202684,28	198304,12	122965,33	36117,048	172422,75	188923	274491,83	322238,929
Эффект накопленным итогом, ЧДД (m)	-1654889	-1515643	-1312958	-1114654	-991688,8	-955571,8	-783149	-594226	-319734,2	2504,74747
Срок окупаемости с учетом дисконтирования										X
ВНД	10%									
Индекс доходности дисконтированных инвестиций, ИДД	0,00	1,08	1,12	1,12	1,07	1,02	1,10	1,11	1,17	1,20

**Расчет экономически эффективной суммы инвестиций в подразделение комбината - ЗОФК**

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	5 квартал	6 квартал	7 квартал	8 квартал	9 квартал	10 квартал
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
Денежные притоки	433708	805317,13	1014492,3	1119215,6	1231137,1	1403496,3	1754370,4	2017525,9	2521907,4	2900193,53
Денежные оттоки	489002,37	633765,03	739814,56	823599,64	1029499,5	1338349,4	1485567,8	1693547,3	1862902,1	2849192,28
Денежный поток от операционной деятельности	-55294,37	171552,11	274677,74	295615,91	201637,56	65146,891	268802,53	323978,59	659005,34	51001,2426
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
Инвестиции	494392,74		700445,72	300000						
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-494392,7	0	-700445,7	-300000	0	0	0	0	0	0
Денежный поток проекта	-549687,1	171552,11	-425768	-4384,086	201637,56	65146,891	268802,53	323978,59	659005,34	51001,2426
Дефлированный поток накопленным итогом, ЧНД (м)	-549687,1	-396515,6	-880342,8	-885324,7	-705291,2	-647124,3	-341666,9	26490,566	614888,19	660425,013
Срок окупаемости									X	
Коэффициент дисконтирования	1	0,9090909	0,8264463	0,7513148	0,6830135	0,6209213	0,5644739	0,5131581	0,4665074	0,42409762
Дисконтированный эффект	-549687,1	139246,84	-399657,2	-3742,987	122965,33	36117,048	172422,75	188923	274491,83	19312,0585
Эффект накопленным итогом, ЧДД (м)	-549687,1	-410440,3	-810297,5	-814040,5	-691075,2	-654958,1	-482535,4	-293612,4	-19120,52	191,539059
Срок окупаемости с учетом дисконтирования									X	
ВНД	10%									
Индекс доходности дисконтированных инвестиций, ИДД	0,63	1,09	0,73	1,00	1,08	1,02	1,12	1,13	1,18	1,01

**ПРИЛОЖЕНИЕ 5**  
**продолжение**

Расчет экономически эффективной суммы инвестиций в подразделение комбината - кирпичный завод

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	5 квартал	6 квартал	7 квартал	8 квартал	9 квартал	10 квартал
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
1. денежные притоки	1244450,4	1399837,5	3270639,5	5248163,4	5510571,6	6061628,7	6364710,2	6746592,8	7421252	7792314,64
2. Выручка от продаж конечной продукции	1244450,4	1399837,5	3270639,5	5248163,4	5510571,6	6061628,7	6364710,2	6746592,8	7421252	7792314,64
5. Денежные оттоки на реализацию проекта	1291031,1	1326222,6	2894920,6	4153631,4	4568994,5	4797444,3	5277188,7	6241048,1	5873511	7260862,12
7. Вложения средств в б. налоги, относимые на себестоимость или на								700000		800000
9. Денежный поток от Од	-46580,69	73614,875	375718,87	1094532	941577,02	1264184,4	1087521,5	505544,63	1547741	531452,518
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
Инвестиции	2718677,4									
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-2718677	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток проекта	-2765258	73614,875	375718,87	1094532	941577,02	1264184,4	1087521,5	505544,63	1547741	531452,518
Дефлированный поток накопленным итогом, ЧНД (м)	-2765258	-2691643	-2315924	-1221392	-279815,3	984369,13	2071890,6	2577435,2	4125176,2	4656628,75
Срок окупаемости						X				
Коэффициент дисконтирования	1	0,9090909	0,8264463	0,7513148	0,6830135	0,6209213	0,5644739	0,5131581	0,4665074	0,42409762
Дисконтированный эффект	-2765258	66922,613	310511,46	822338,08	643109,77	784959,08	613877,51	259424,33	722032,61	225387,747
Эффект накопленным итогом, ЧДД (м)	-2765258	-2698335	-2387824	-1565486	-922376,1	-137417,1	476460,45	735884,78	1457917,4	1683305,14
Срок окупаемости с учетом дисконтирования							X			
ВНД	10%									
Индекс доходности дисконтированных инвестиций ИДД	-0,02	0,01	0,12	0,42	0,66	0,95	1,18	1,27	1,54	1,62

**Расчет общественно эффективной суммы инвестиций в подразделение комбината - кирпичный завод**

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	5 квартал	6 квартал	7 квартал	8 квартал	9 квартал	10 квартал
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
1. денежные притоки	1412450,4	1399837,5	3270639,5	5248163,4	5510571,6	6061628,7	6364710,2	6746592,8	7421252	7792314,64
2. Выручка от продаж конечной продукции	1244450,4	1399837,5	3270639,5	5248163,4	5510571,6	6061628,7	6364710,2	6746592,8	7421252	7792314,64
Косвенные финансовые результаты *	168000									
5. Денежные оттоки	1291031,1	1326222,6	2894920,6	4153631,4	4568994,5	4797444,3	5277188,7	5541048,1	5873511	6460862,12
6. Материальные затраты на реализацию проекта	1291031,1	1326222,6	2894920,6	4153631,4	4568994,5	4797444,3	5277188,7	5541048,1	5873511	6460862,12
9. Денежный поток от ОД	121419,31	73614,875	375718,87	1094532	941577,02	1264184,4	1087521,5	1205544,6	1547741	1331452,52
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>										
Инвестиции	3222665,5									
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-3222666	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток проекта	-3101246	73614,875	375718,87	1094532	941577,02	1264184,4	1087521,5	1205544,6	1547741	1331452,52
Дефлированный поток накопленным итогом, ЧНД (m)	-3101246	-3027631	-2651912	-1557380	-615803,5	648380,97	1735902,4	2941447,1	4489188,1	5820640,59
Срок окупаемости						X				
Коэффициент дисконтирования	1	0,9090909	0,8264463	0,7513148	0,6830135	0,6209213	0,5644739	0,5131581	0,4665074	0,42409762
Дисконтированный эффект	-3101246	66922,613	310511,46	822338,08	643109,77	784959,08	613877,51	618635,01	722032,61	564665,842
Эффект накопленным итогом, ЧДД (m)	-3101246	-3034324	-2723812	-1901474	-1258364	-473405,2	140472,29	759107,3	1481139,9	2045805,75
Срок окупаемости с учетом дисконтирования							X			
ВНД	10%									
Индекс доходности дисконтированных инвестиций, ИДД	0,04	0,06	0,15	0,41	0,61	0,85	1,04	1,24	1,46	1,63

## ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Таблица 6.1.

### Расчет экономической эффективности кирпичного завода

	1 полугодие	2 полугодие	3 полугодие	4 полугодие
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
Денежные притоки	2840944,8	4475304	4475304	4475304
Выручка от продаж конечной продукции	1640944,8	4475304	4475304	4475304
Целевое финансирование собственника	1200000			
Денежные оттоки	1640944,8	3204212,8	3203712,8	4632712,8
Материальные затраты на реализацию проекта	1640944,8	3132712,8	3132712,8	3132712,8
Кредиторская задолженность, отсроченная на конец санации		71500	71000	1500000
Денежный поток от операционной деятельности	1200000	1271091,2	1271591,2	-157408,8
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
Вложения в основные и оборотные средства	2700000			
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-2700000	0	0	0
Денежный поток проекта	-1500000	1271091,2	1271591,2	-157408,8
Денежный поток накопленным итогом, ЧНД (т)	-1500000	-228908,8	1042682,4	885273,6
<b>Коэффициент дисконтирования</b>	1	0,86	0,74	0,64
Дисконтированный эффект	-1500000	1095768,28	944999,405	-100845,1556
Диск. эффект накопленным итогом, ЧДД (т)	-1500000	-404231,72	540767,681	439922,5257
Срок окупаемости с учетом дисконтирования			X (6 квартал)	
Внутренняя норма эффективности, ВНД	21%			
Индекс прибыльности дисконтированных инвестиций, ИДД	0,44	0,85	1,20	1,16

## ПРИЛОЖЕНИЯ 6

продолжение

Таблица 6.2.

### Расчет общественной эффективности кирпичного завода

	1 полугодие	2 полугодие	3 полугодие	4 полугодие
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
<b>Денежные притоки</b>	3008944,8	4475304	4475304	4475304
Выручка от продаж конечной продукции	1640944,8	4475304	4475304	4475304
Выручка от реализации выбывающего имущества, косвенные финансовые результаты	168000			
целевое финансирование собственника	1200000			
<b>Денежные оттоки</b>	1640944,8	3204212,8	3203712,8	4632712,8
Материальные затраты на реализацию проекта	1640944,8	3132712,8	3132712,8	3132712,8
Кредиторская задолженность, отсроченная на конец санации		71500	71000	1500000
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	1368000	1271091,2	1271591,2	-157408,8
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
Вложения в основные и оборотные средства	2700000			
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	-2700000	0	0	0
<b>Денежный поток проекта</b>	-1332000	1271091,2	1271591,2	-157408,8
Денежный поток накопленным итогом, ЧНД (т)	-1332000	-60908,8	1210682,4	1053273,6
Коэффициент дисконтирования	1	0,86	0,74	0,64
Дисконтированный эффект	-1332000	1095768,28	944999,405	-100845,1
Диск.эффект накопленным итогом, ЧДД (т)	-1332000	-236231,72	708767,681	607922,5257
Срок окупаемости с учетом дисконтирования			X (5 квартал)	
Внутренняя норма эффективности, ВНД	32%			
Индекс прибыльности дисконтированных инвестиций, ИДД	0,51	0,91	1,26	1,23

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**1. Наименование и адрес предприятия.** Производственное республиканское унитарное предприятие «Горынский комбинат строительных материалов». Беларусь, 225520 Брестская область, Столинский район, р.п. Речица, ул. Коммунистическая, 96.

**2. Форма собственности.** 100% государственная республиканская собственность.

**3. Структура предприятия.** Учредитель - Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь; производственная площадь 44,6 га; мощность 75 млн. шт. кирпича; загрузка - 10,5%; количество работников на 01.04.2002 г. - 282 человека.

**4. Производство.** Основным видом осуществляемой деятельности предприятия является производство строительных материалов из керамики (код по ОКЭД - 2640):

- кирпич керамический эффективный утолщенный лицевой и рядовой М-150, М-125, М-100;
- камни керамические эффективные лицевые и рядовые М-150, М-125, М-100;
- кирпич керамический полнотелый одинарный М-150, М-125, М-100;
- камни керамические с горизонтальными пустотами (плиты животноводческие) М-150;
- кирпич керамический лещадный М-150, М-125, М-100;

По состоянию на 1.01.2002г предприятие имеет на балансе имущество на сумму 22030095 тыс.руб., в том числе (в тыс.руб.):

- здания - 11676116;
- сооружения - 3245780;
- передаточные устройства - 253955;
- машины и оборудование - 6452786;
- транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь - 45303.

**5. Преимущество.** При производстве качественной продукции, в первую очередь лицевого кирпича, имеется обоснованная уверенность в его востребованности на рынке. В настоящее время Республика Беларусь не имеет аналога в производстве данного товара, для внешней отделки строящихся зданий используется лицевой кирпич, произведенный за пределами страны.

Исходные данные в условиях расчета окупаемости, позволяют с определенной уверенностью предполагать повышенный уровень рентабельности и быструю окупаемость вложений. К преимуществам относятся:

- наличие собственных сырьевых ресурсов (глины), уникального состава, перспективного объема и невысокой себестоимости. Общие запасы глины оцениваются свыше 53 млн. тонн, что может обеспечить выпуск 17 000 млн. шт. усл. кирпича.
- наличие в достаточном количестве трудовых ресурсов;
- наличие транспортных коммуникаций (железнодорожный путь, автомобильные подъезды);
- наличие в удовлетворительном состоянии основных производственных зданий, сооружений и оборудования;
- заинтересованность местной исполнительной власти в функционировании градообразующего предприятия.

**6. Потребности во внешних инвестициях.** Потребность в инвестициях обусловлена необходимостью реконструкции активной части основных производственных фондов и покрытия дефицита оборотных средств.

Внешнему инвестору необходимо ориентироваться на сумму вложений:

Кирпичный завод - 2,7 млрд.руб.

Завод облицовочной фасадной керамики - 1,8 млрд.руб.

Инвестиционные вложения в ПРУП «Горынский КСМ» как неделимый комплекс с обеспечением доходности возможны после проведения ряда санационных преобразований

## Список

**членов колхоза "Красная звезда" Кобринского района, внесших имущественные вклады при создании колхоза (фрагмент)**

№ п.п	Фамилия, Имя Отчество члена колхоза, вносившего имущество	Сумма всего (руб. 1950 г)	Сумма всего (т.руб. 2002 г)	Лошадь		Волы		Плуг		Борона		Повозка	
				К-во	Ст-сть	К-во	Ст-сть	К-во	Ст-сть	К-во	Ст-сть	К-во	Ст-сть
	<b>Итого:</b>	42046	59033	26	10700	54	19335	59	1585	41	720	58	4845
1	Шепетюк Степан Алексеевич	155	218							1	5	1	50
2	Трубчик Евдокия Денисовна	80	112					1	30			1	50
3	Герасимук Евдокия Тимофеевна	1310	1839			2	1200	1	30	1	20		
4	Поплавский Филлип Яковлевич	270	379	1	200			1	15	1	5	1	50
5	Трубчик Яков Прокопович	748	1050			1	500	1	30	1	15	1	150
6	Гугнюк Иван Масимович	950	1334	1	300			1	30	1	20	1	80
7	Трубчик Павел Прокопьевич	450	632	1	300			1	30	1	20	1	100
8	Балка Мотрена Васильевна	400	562	1	200			1	20	1	30	1	50
9	Герасимук Агафья Ивановна	420	590			1	300	1	20			1	100
10	Трубчик Владимир Николаевич	740	1039	1	600			1	20	1	20	1	100
11	Трубчик Ирина Иевлевна	500	702			1	500						
12	Крицкий Онисим Степанович	245	344			1	200	1	40				
13	Демчик Назар Петрович	880	1236	1	300	2	500					1	80
14	Левонюк Анна Яковлевна	363	510	1	250			1	20	1	10	1	50
15	Злотник Устин Игнатович	880	1236			2	800	1	20	1	10	1	50
16	Трубчик Иван Федорович	475	667			1	400	1	15	1	10	1	50
17	Трубчик Никанор Трофимович	665	934	1	500			1	15	1	10	1	50
18	Балка Яким Иванович	685	962	1	500			1	20	1	10	1	150
19	Трубчик Кристина Тимофеевна	525	737			1	300	1	15	1	10		
20	Ногач Петр Максимович	270	379			1	250	1	20				

## ПРИЛОЖЕНИЕ 9

### Сертификат

#### расчета трудового вклада (пая) члена коллективного хозяйства

Наименование хозяйства

**Колхоз "Леликово"**

Адрес:

**Кобринский район, д. Леликово**

Работник:

**Балка Степан Петрович**

Год рождения

**1930**

Доля работника в процентах на 1.01.2001 г

**0,42225**

Дата	апр 01	июл 01	окт 01	дек 01	апр 02	июл 02	окт 02	дек 02
Сумма чистых активов, тыс.руб.	700000							
Сумма пая, рублей	2955750							

Приведенный разряд		1	2	3	4	5	6	7	8
Тарифный коэффициент		1	1,088	1,452	2,127	1,269	2,155	3,111	3,81
Годы работы	Всего	5489		7125					
1990 год	10	10							
1989 год	112	112							
1988 год	203			203					
1987 год	250			250					
1986 год	367	367							
1985 год	399	399							
1984 год	283	283							
1983 год	240	240							
1982 год	145	145							
1981 год	135	135							
1980 год	134	134							
1979 год	98	98							
1978 год	56	56							
1977 год	203			203					
1976 год	336			336					
1975 год	390			390					
1974 год	383			383					
1973 год	361			361					
1972 год	318			318					
1971 год	374			374					
1970 год	380			380					
1969 год	347			347					
1968 год	355			355					
1967 год	362			362					
1966 год	645			645					
1965 год	215	215							
1964 год	469	469							
1963 год	249	249							
1962 год	115	115							
1961 год	87	87							
1960 год	81	81							
1959 год	340	340							
1958 год	848	848							
1957 год	438	438							
1956 год	176	176							
1955 год	137	137							
1954 год	355	355							
<b>Всего дней</b>	<b>10396</b>								

## ПРИЛОЖЕНИЕ 10

ПРУП «Горынский КСМ»

Приказ №

от \_\_\_\_\_ 2004 г.

«Об учетной политике  
организации на 2004 год»

Во исполнение ст. 6 Закона РБ от 25.06.2001 г. № 42-3 «О бухгалтерском учете и отчетности», постановления МФ РБ от 17.04.2002 г. № 62, а также с учетом норм Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного постановлением МФ РБ от 30.05.2004 г. № 89

ПРИКАЗЫВАЮ:

1). Принять на 2004 год учетную политику, основывающуюся на применении следующих избранных предприятием способов и методов ведения бухгалтерского учета:

*1. Учет внеоборотных активов и производственных запасов.*

- 1.1. К основным средствам относить введенные в эксплуатацию внеоборотные активы, имеющие материально-вещественную форму, стоимость которых превышает 30 минимальных заработных плат (кроме ковров и ковровых изделий, относящихся к основным средствам в случае, если их стоимость превышает 10 минимальных заработных плат).
- 1.2. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы в эксплуатации, перенесенные при переходе на новый План счетов бухгалтерского учета на счет 10 «Материалы» и учитываемые по первоначальной стоимости с отражением суммы начисленного износа на отдельном субсчете 10/13 «Износ предметов» к счету 10, списывать на счета учета затрат (расходов на реализацию) по мере начисления амортизации.
- 1.3. Начисление амортизации по основным средствам, производить в соответствии с Положением о порядке начисления амортизации по основным средствам ПРУП «Горынский КСМ», утвержденным приказом № 101 от 23.04.2003 г.
- 1.4. По основным средствам, незадействованным в производственной деятельности, амортизационные отчисления относить на счет 92 «Внереализационные доходы и расходы» с последующим списанием в конце года на счет 83 «Добавочный фонд переоценки имущества».
- 1.5. Поступление материалов отражать в учете с использованием счета 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

## ПРИЛОЖЕНИЕ 10

### Продолжение

- 1.6. Открыть к счету 18 «Налог на добавленную стоимость» аналитические счета:
  - 18/1 «НДС по приобретенным основным средствам через инновационный фонд»;
  - 18/2 «НДС по основным, приобретенным через казначейство»;
  - 18/3 «НДС по приобретенным ТМЦ, работам и услугам»;
  - 18/4 «НДС оплаченный»;
  - 18/5 «НДС по основным средствам, приобретенным за счет средств Фонда занятости».
2. *Учет затрат на производство.*
  - 2.1. Затраты, относимые на себестоимость продукции, работ, услуг, но увеличивающие налогооблагаемую базу, не выделять.
  - 2.2. Общепроизводственные расходы, учтенные на счете 25 списывать в дебет счета 20 «Основное производство» в полном размере.
  - 2.3. Общехозяйственные расходы, учтенные на счете 26, списывать в дебет счетов 20, 23, 29 пропорционально расходам на оплату труда работников, занятых в производствах.
  - 2.4. Затраты вспомогательных производств, учтенные на счете 23, распределять по счетам пропорционально фактическим затратам.
  - 2.5. Учет незавершенного производства осуществлять по плановой себестоимости.
  - 2.6. При расчете санационной себестоимости использовать обоснованно начисленную амортизацию, приходящуюся на фактический объем выпуска готовой продукции, исходя из производственной мощности 5000 тук продукции в месяц.
  - 2.7. Суммовую разницу между начисленной и обоснованной амортизацией относить на счет 97 «Расходы будущих периодов» с последующим списанием ее за счет фондов специального назначения счет 83 субсчет «Добавочный фонд переоценки имущества») в конце отчетного года.
  - 2.8. Для учета суммы превышения начисленной амортизации над обоснованной к счету 97 открыть субсчет «Суммовые разницы при начислении амортизации».
  - 2.9. Образование амортизационного фонда на забалансовом счете производить из суммы обоснованной амортизации за месяц, которая относится на себестоимость.
3. *Учет готовой продукции.*
  - 3.1. Учет готовой продукции вести на счете 43 «Готовая продукция» по фактической производственной себестоимости.
  - 3.2. Расходы, связанные с реализацией, ежемесячно списывать на себестоимость реализованной продукции, работ, услуг (дебет счета 90 «Реализация») в части реализованной продукции.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 10

### Продолжение

3.3. Признание в бухгалтерском учете выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг осуществлять по мере оплаты отгруженных товаров, продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

#### 4. Учет расчетов.

4.1. Причитающиеся по полученным кредитам и займам проценты к уплате в зависимости от целевого использования кредитов и займов отражать по кредиту счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции со счетами:

- 07, 08 – до ввода объектов основных средств и нематериальных активов в эксплуатацию;
- 10, 16, 41 – до принятия товарно-материальных ценностей к учету.

Проценты. Начисленные после принятия к бухгалтерскому учету приобретенных за счет кредитов и займов товарно-материальных ценностей, а также ввода в эксплуатацию объектов основных средств и нематериальных активов, относить на счет 91 «Операционные доходы и расходы».

#### 5. Очередность платежей.

5.1. В связи с вступлением в силу Указа Президента РБ №508 от 12 ноября 2003 года и в целях соблюдения порядков расчетов, установленных Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» до принятия соответствующего нормативного акта, регламентирующего порядок расчетов в условиях санации, установить очередность платежей определенной приказом № 326 от 17.12.2003 г.

5.2. В случае недостаточности денежных средств для осуществления платежей организовать ведение картотеки очередности платежей.

5.3. Платежные документы, находящиеся в картотеке, оплачивать в следующей очередности:

1. Судебные расходы.
2. Платежи по требованиям физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью.
3. Расходы, связанные с выплатой вознаграждения управляющему.
4. Расходы, связанные с выплатой выходных пособий и оплате труда лиц, работающих у должника по трудовому договору, а также по выплате вознаграждений по авторским договорам.

Одновременно с выплатой заработной платы производить уплату обязательных страховых взносов и других платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты в порядке, установленном законодательством.

5. Текущие платежи должника в процессе конкурсного производства за энергоносители, коммунальные, эксплуатационные и иные услуги.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 10

### Продолжение

6. Расходы, связанные с удовлетворением требований кредиторов по денежным обязательствам должника, возникшим в процессе конкурсного производства.
7. Уплата налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, включая государственные целевые бюджетные фонды, и по уплате обязательных страховых взносов и других платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты.
- 5.4. Оплата каждой последующей очереди в соответствии с пунктом 3 настоящего приказа осуществляется после полной оплаты предыдущих очередей.
- 5.5. Осуществление платежей по картотеке производится независимо от даты наступления платежа.
- 5.6. Ведение картотеки возлагается на одного из работников бухгалтерии по приказу.
- 5.7. Ведение картотеки осуществлять в Журнале регистрации текущих платежей и платежных документов с указанием возникающих платежей, их очередности и погашенных платежей по состоянию на начало и конец дня.
6. *Учет источников собственных средств.*
  - 6.1. Создание фондов за счет нераспределенной прибыли не производить.
  - 6.2. Все производимые предприятием расходы, не связанные с приобретением (созданием) нового имущества относить на финансовые результаты отчетного периода – счет 92 «Внерезультационные доходы и расходы» (в т. ч. материальную помощь, вознаграждение по итогам года и т. п. выплаты).
7. *Учет финансовых результатов.*
  - 7.1. Учет реализации по видам деятельности осуществлять с использованием счета 90 «Реализация».
  - 7.2. Резервные фонды не образовывать.

II). Рабочий План счетов бухгалтерского учета, разработанный на базе Типового плана счетов и включающий применяемые в организации счета, необходимые для ведения синтетического и аналитического учета, а также субсчета утвердить (Приложение № 1).

Антикризисный управляющий

В.С.Кивачук

## ПРИЛОЖЕНИЕ 11

От 02 августа 2003 г. № 281

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

### ПРИКАЗ

№ 281

р.п. Речица

О внесении изменений в Приказ  
об учетной политике на 2003 г.

В целях улучшения финансового положения предприятия, в соответствии со ст. 6 Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», и для приведения уровня себестоимости продукции фактическим объемам готовой продукции в период судебной санации, -

#### ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Списать непокрытый убыток по состоянию на 31.12.02 г. (дебет счета 87 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)») за счет фондов специального назначения (счет 88 субсчет «Фонд переоценки статей баланса»).
2. По основным средствам, незадействованным в производственной деятельности, цехов №1 (бывший завод дренажной трубки), №3 (бывший завод ЗОФК), дегидратации глин, амортизационные отчисления относить на счет 81 с последующим списанием в конце года на счет 87 и закрытием оборотов на счет 88 (субсчет «Фонд переоценки статей баланса»).
3. При расчете санационной себестоимости использовать обоснованно начисленную амортизацию, приходящуюся на фактический объем выпуска готовой продукции, исходя из производственной мощности 5000 тук продукции в месяц.
4. Суммовую разницу между начисленной и обоснованной амортизацией относить на счет 31 «Расходы будущих периодов» с последующим списанием ее за счет фондов специального назначения на счет 88 субсчет «Фонд переоценки статей баланса») в конце отчетного года.
5. Для учета суммы превышения начисленной амортизации над обоснованной к счету 31 открыть субсчет «Суммовые разницы при начислении амортизации».
6. Образование амортизационного фонда на забалансовом счете производить из суммы обоснованной амортизации за месяц, которая относится на себестоимость.
7. Указанные изменения внести в Приказ об учетной политике на 2003 год, принять к исполнению с 01.01.2003 г. и отразить в бухгалтерской отчетности за третий квартал 2003 года.

От 20 декабря 2002 г. № 196  
 На № \_\_\_\_\_ от \_

**ПРИКАЗ**  
 № 196

р.п. Речица

О переходе на новую  
 амортизационную политику  
 с 01.01.2003 г.

В соответствии с Постановлениями Министерства финансов РБ № 118 от 12.12.2001 г. «Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету основных средств и нематериальных активов» и № 110 от 23.11.2001 г. «Об утверждении Положения о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» и необходимостью перехода на новый порядок начисления амортизации по основным средствам

**ПРИКАЗЫВАЮ:**

1. Осуществить переход на начисление амортизации основных средств в соответствии с Положением о начислении амортизации основных средств и нематериальных активов с 01.01.2003 г. с внесением соответствующих изменений в учетную политику.
2. Для осуществления мероприятий по переходу на новую амортизационную политику создать комиссию в составе, определенном исполнительным директором Дорох М.М.
3. В рамках перехода на новую амортизационную политику комиссии осуществить следующие мероприятия:
  - 3.1. Пересмотреть нормативные сроки службы и сроки полезного использования по каждому виду основных средств.
  - 3.2. При выборе нормативных сроков службы основных средств использовать «Временный республиканский классификатор основных средств и нормативные сроки их службы», утвержденный Постановлением Министерства финансов № 186 от 21.11.2001 г.
  - 3.3. По основным фондам, фактический срок службы которых превышает срок полезного использования по новым нормам, устанавливать остаточный срок использования, равный 1 году.
  - 3.4. Разницу в стоимости основных средств, возникшую в связи с изменением срока службы основных средств, отразить бухгалтерской проводкой Д-т 88 – К-т 02.
  - 3.5. При определении срока полезного использования основных средств не допускать необоснованного увеличения суммы амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции.
4. Положение о порядке начисления износа по ПРУП «Горынский КСМ» утвердить с 01.01.2003 года.
5. Настоящий переход на новую амортизационную политику осуществить с целью восстановления платежеспособности должника (статья 129 Закона РБ «Об экономической несостоятельности (банкротстве)»).
6. Настоящий приказ довести до сведения заинтересованных государственных органов. В период судебной санации настоящий приказ может быть опротестован только в судебном порядке.
7. Основные положения приказа включить в приказ по учетной политике на 2003 год.
8. Контроль за выполнением настоящего приказа оставляю за собой.

Антикризисный управляющий

В.С.Кивачук

## ПРИЛОЖЕНИЕ 13

### Положение о порядке начисления амортизации основных средств по ПРУП «Горынский КСМ» на период судебной санации (дело № 13–8Б/2002)

1. Данное Положение вступает в силу с 01.01.2003 года.
2. Основные средства представляют совокупность вещей, сохраняющих свою натуральную форму и используемых организацией в хозяйственной деятельности в течение длительного (более 12 месяцев) периода.
3. Амортизация как процесс перенесения стоимости объектов основных средств на стоимость продукции (работ, услуг), вырабатываемой с их использованием в процессе предпринимательской деятельности, включает в себя:  
распределение рациональным способом стоимости объектов между отчетными периодами, составляющими в совокупности срок полезного использования каждого из них;  
систематическое включение амортизационных отчислений в издержки производства и обращения.
4. Начисление амортизации не используемых в предпринимательской деятельности объектов основных средств отражается за счет собственных источников, образованных из прибыли, остающейся в распоряжении организации после внесения платежей в республиканский и местные бюджеты, государственные внебюджетные фонды.
5. Амортизируемая стоимость – стоимость, от величины которой рассчитываются амортизационные отчисления, т. е. та стоимость, по которой объекты основных средств числятся в бухгалтерском учете (восстановительная стоимость).
6. Объектами начисления амортизации являются основные средства организации как используемые, так и неиспользуемые в предпринимательской деятельности.
7. Срок службы – период, в течение которого объекты основных средств сохраняют свои потребительские свойства.
8. Нормативный срок службы амортизируемого имущества – установленный нормативными правовыми актами и/или Комиссией организации по проведению амортизационной политики, в течение которого потеря стоимости данного имущества, отражается путем включения ее в себестоимость выпускаемой продукции (работ, услуг) либо списания за счет соответствующих источников средств.
9. Срок полезного использования амортизируемого имущества – выбранный организацией в соответствии с Положениями о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов (утв. Минфином РБ 23.11.2001 г. № 110) или принятый равным нормативному сроку службы, ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных средств, участвующих в предпринимательской деятельности.
10. Нормативный срок службы объектов основных средств, как используемых, так и неиспользуемых в предпринимательской деятельности, определяется Комиссией по проведению амортизационной политики в соответствии с Положениями о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов (утв. Минфином РБ 23.11.2001 г. № 110) и исходя из физического и технического состояния объектов основных средств.

11. Срок полезного использования основных средств Комиссия вправе пересматривать при моральном устаревании объектов или изменении условий их функционирования.
12. Комиссия вправе производить корректировку установленного нормативного срока службы или срока полезного использования:  
если по окончании нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств сумма начисленной амортизации составляет менее 100 процентов от его стоимости, то установленный нормативный срок службы или выбранный срок полезного использования подлежит пересмотру организацией в сторону увеличения не менее, чем на 1 год.  
если сумма начисленной амортизации объекта основных средств достигает 100 процентов его стоимости до окончания нормативного срока службы или выбранного срока полезного использования, установленный нормативный срок службы или срок полезного использования подлежит пересмотру организацией в сторону уменьшения.
13. Амортизация начисляется ежемесячно исходя из рассчитанных организацией самостоятельно сроков полезного использования годовых норм амортизации и их амортизируемой стоимости.
14. Начисление амортизации возможно осуществлять одним из следующих способов: линейным, нелинейным и производительным.
15. Начисление амортизации линейным и нелинейными способами производится с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию объектов основных средств.
16. Начисление амортизации прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия объекта основных средств.
17. Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта объектов основных средств.
18. Годовая норма амортизации при применении линейного способа начисления амортизации определяется как величина, обратная сроку полезного использования в годах.
19. Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств.
20. Производительный способ начисления амортизации основных средств заключается в начислении амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объекта.
21. При изменении порядка начисления амортизации базой для расчета амортизационных отчислений является недоамортизированная стоимость. Нормы амортизации в этом случае определяются исходя из остаточного нормативного срока службы или срока полезного использования объекта.
22. Остаточный нормативный срок службы (срок полезного использования) каждого объекта определяется по формуле:

$$C_{\text{он (опи)}} = C_{\text{н(пи)}} - C_{\text{фз}}$$

где  $C_{\text{он (опи)}}$  – остаточный нормативный срок службы,

## ПРИЛОЖЕНИЕ 13

### Продолжение

$S_{н(пн)}$  – нормативный срок службы (срок полезного использования) объектов основных средств;

$S_{фз}$  – срок фактической эксплуатации объекта до изменения порядка начисления амортизации.

23. Годовая сумма амортизации определяется умножением недоамортизированной стоимости объектов на годовую норму амортизации и ежемесячно включается в себестоимость выпускаемой продукции (работ, услуг), либо списывается за счет соответствующих источников средств в размере 1/12.
24. В случае, если срок фактической эксплуатации объекта на дату перехода на новый порядок начисления амортизации равен нормативному сроку службы или превышает его, остаточный срок службы выбирается Комиссией исходя из технических характеристик объекта и его потребительских свойств на дату перехода.
25. Срок полезного использования недоамортизированного объекта должен превышать срок фактической эксплуатации на 1 год.
26. Годовая норма амортизации в этом случае определяется как величина, обратная сроку полезного использования объекта основных средств.
27. Годовая величина амортизационных отчислений определяется умножением восстановительной стоимости объектов на годовую норму амортизации в процентах.
28. Сумма доначисляемой амортизации определяется как разность между восстановительной стоимостью объекта основных средств, начисленной ранее суммой амортизации и годовой величиной амортизации.
29. Доначисляемая величина амортизации отражается на счетах бухгалтерского учета проводкой Д-т 88 «Фонды спецназначения / переоценка статей баланса» – К-т 02 «Амортизация основных средств».
30. Годовая сумма амортизации подлежит ежемесячному отнесению на себестоимость выпускаемой продукции либо списанию за счет соответствующих источников средств в размере 1/12 полученной суммы.
31. На основе сумм начисленной амортизации создается амортизационный фонд в соответствии с Положением о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов (утв. Минфином РБ 23.11.2001 г. № 110).
32. Учет формирования и использования амортизационного фонда ведется на забалансовом счете 010 «Амортизационный фонд воспроизводства основных средств».

Антикризисный управляющий

В.С.Кивачук

## ПРИЛОЖЕНИЕ 14

От 10 октября 2002 г. № 177

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

### ПРИКАЗ

№ 177

р.п. Речица

#### **О внесении изменений в учетную политику**

В соответствии с Договором простого товарищества (договор о совместной деятельности) от 01.10.2002 года №01-2002 года начата совместная деятельности ПРУП «Горынский КСМ» и ООО «Техностром». Для организации бухгалтерского учета затрат при совместной деятельности, -

**ПРИКАЗЫВАЮ:**

1. Ввести в рабочий план счетов ПРУП «Горынский КСМ» Счет 74 «Расчеты по договору о совместной деятельности» с открытием субсчетов в разрезе статей затрат.
2. Бухгалтерии организовать ведение персонифицированного учета затрат по каждому виду затрат по совместной деятельности начиная с даты заключения договора.
3. Разработать корреспонденцию счетов по учету совместной деятельности до 20.11.2002 г.
4. Компенсацию затрат ПРУП «Горынский КСМ» по совместной деятельности производить ежемесячно в денежной или товарной форме.
5. Согласовать вопросы налогообложения совместной деятельности с Инспекциями МНС до 20.11.2002 г.
6. Главному экономисту Кобринец В.К. разработать систему цен на материалы, работы и услуги, оказываемые по совместной деятельности.
7. Исполнительному директору Дорох М.М. и руководителю ООО «Техностром» определить круг лиц, имеющих право подписи первичных бухгалтерских документов по совместной деятельности.
8. Лиц, указанных в приказе ознакомить под роспись.

Антикризисный управляющий

В.С.Кивачук

### ПОЛОЖЕНИЕ

о порядке бухгалтерского учета расходов на подготовку основных средств к участию в производственном процессе.

1. В настоящей Положении применены следующие понятия:

*Совместная деятельность* — это деятельность товарищей без образования юридического лица с целью извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей законодательству цели, на основе соединения своих вкладов.

*Товарищем* является участник договора простого товарищества. Товарищем в договоре простого товарищества, создаваемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации (п. 1 ст. 911 ГК РФ).

*Капитальные вложения* представляют собой совокупность затрат на воспроизводство и улучшение качественного состава основных средств. К ним относятся расходы на демонтаж старого оборудования, монтаж и установку нового, расходы по транспортировке оборудования, переданного в совместную деятельность, оценка имущества внешними оценщиками, затраты по сертификации имущества, реконструкцию и техническое перевооружение действующих основных фондов, другие виды затрат товарищей, направленные на организацию совместного производства.

*Вкладом товарища в совместную деятельность* признается все то, что он вносит в общее дело, в т. ч. деньги, имущество, профессиональные навыки, деловые связи и т. д. Вкладом товарища в совместную деятельность может являться имущество, переданное на баланс совместной деятельности, а также переданные в совместную деятельность права пользования данным имуществом.

*Основные производственные фонды* представляют собой совокупность вещей, сохраняющих свою натуральную форму и используемых организацией в производственной деятельности в течение периода большего, чем 12 месяцев.

2. Основные фонды, подлежащие передаче в совместную деятельность и требующие доработки, оценки, монтажа и перевооружения передаются в реконструкцию. В соответствии с Положением Министерства финансов от 19.02.1993 г. N 15-6/15 «О порядке начисления амортизации (износа) на полное восстановление по основным фондам в народном хозяйстве» и Положением о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утв. Постановления Министерства финансов РФ № 110 от 23.11.2001 г., начисление износа по ним на период реконструкции прекращается.
3. Затраты, связанные с реконструкцией основных фондов, являются капитальными вложениями и относятся на увеличение стоимости основных производственных фондов.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 15

### Продолжение

4. Учет капитальных вложений ведется по фактическим затратам нарастающим итогом с начала года и до полного выполнения соответствующего задания и списания затрат.
5. Фактические затраты на реконструкцию основных фондов, передаваемых в совместную деятельность, собираются у каждого товарища отдельно по дебету активного счета 08 «Капитальные вложения» субсчет 06 «Капитальные вложения в основные фонды, передаваемые в совместную деятельность». Общий учет затрат на реконструкцию основных фондов осуществляется на отдельном балансе у товарища, которому поручено ведение общих дел.
6. Аналитический учет затрат на капитальные вложения осуществляется на основе данных первичных бухгалтерских документов в ведомости № 18 «Затраты по капитальным вложениям».
7. Базой распределения общехозяйственных расходов каждого товарища, относящихся к капитальным вложениям, является норматив, устанавливаемый товарищами. По настоящему договору норматив отнесения на капитальные затраты совместной деятельности на период реконструкции устанавливается сторонами в размере 4,3%. По согласию товарищей в качестве базы распределения могут быть приняты другие критерии.
8. Отклонения от стоимости материалов (счет 16) относятся на затраты на капитальные вложения пропорционально стоимости израсходованных материалов.
9. Услуги вспомогательных цехов относятся на затраты на капитальные вложения на основе внутренних цен, согласованных товарищами.
10. После завершения реконструкции товарищами оформляется акт ввода основных фондов в эксплуатацию.
11. Затраты, собранные каждым товарищем по дебету субсчета 08/6 «Капитальные вложения в основные фонды, передаваемые в совместную деятельность», включаются в стоимость основных производственных фондов, находящихся в совместной деятельности (переносятся в дебет счета 01 «Основные средства»).
12. Затраты на реконструкцию включаются в стоимость тех основных фондов, переданных в совместную деятельность, по которым они производились.
13. Улучшение основных фондов, производимое в период их реконструкции, является неотделимым и осуществляется с согласия всех товарищей.
14. Передача затрат на капитальные вложения в совместную деятельность осуществляется после завершения реконструкции следующей корреспонденцией счетов: Дебет 01/14 «Основные средства, участвующие в совместной деятельности» – Кредит 08/6 «Капитальные вложения в

## ПРИЛОЖЕНИЕ 15

### Продолжение

основные фонды, передаваемые в совместную деятельность» — на сумму произведенных капитальных вложений.

15. Сумма произведенных затрат на капитальные вложения в процессе реконструкции может отчуждаться (продаваться) одним участником совместной деятельности другому.
16. При реализации вклада (основных фондов), переданных в совместную деятельность, одним товарищем другому до завершения реконструкции, в стоимость реализуемых основных фондов по результатам торгов, добавляются затраты, понесенные товарищем на реконструкцию до даты реализации.
17. После завершения реконструкции производится корректировка доли каждого товарища с учетом уточненной оценки вкладов на дату подписания договора о совместной деятельности и затрат, понесенных товарищем в период реконструкции.
18. В процессе реконструкции основных фондов товарищи производят ежемесячную сверку затрат, понесенных каждым товарищем.
19. При передаче затрат на капитальные вложения в качестве вклада товарища в общее дело производится передача сумм налога на добавленную стоимость уплаченных при осуществлении этих затрат (согласно Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утв. постановлением ГНК РБ от 29.06.2001 г. № 94).
20. При отчуждении (продаже) затрат на капитальные вложения другому товарищу учет налога на добавленную стоимость осуществляется в общеустановленном порядке (согласно Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утв. постановлением ГНК РБ от 29.06.2001 г. № 94).
21. Обороты по передаче затрат на капитальные вложения в качестве вклада в совместную деятельность или продаже их другому товарищу не облагаются целевыми сборами — 2,5 % (согласно п. 13 Инструкции о порядке исчисления и сроках уплаты единым платежом целевых сборов на формирование местных целевых бюджетных фондов стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, жилищно-инвестиционных фондов и целевого сбора на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда, в 2002 году, утв. постановлением Минфина РБ от 31.05.2002 г. № 59/81).
22. Обороты по передаче затрат на капитальные вложения в качестве вклада в совместную деятельность или продаже их другому товарищу не облагаются республиканским единым платежом — 2 % (согласно п. 17 Инструкции о порядке исчисления и сроках уплаты единым платежом отчислений в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и налога с пользователей автомобильных дорог в дорожные фонды в 2002 году, утв. постановлением Минфина РБ от 31.05.2002 г. № 60/82).





Научное издание

**Кивачук Василий Сазонович**  
**Волчик Татьяна Васильевна**  
**Глушук Наталья Васильевна**  
**Драган Татьяна Михайловна**  
**Сенокосова Ольга Владимировна**  
**Макарук Дмитрий Георгиевич**  
**Потапов Сергей Валентинович**

## **САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Ответственный за выпуск: **В.С.Кивачук**  
Компьютерный набор авторов  
Корректор *Никитчик Е.В.*  
Редактор *Строкач Т.В.*

Лицензия №02330/0133017 от 30.04.2004 г.  
Подписано в печать 1.11.2004 г. Формат 60x84  $\frac{1}{16}$  Бумага писчая.  
Гарнитура Arial. Печать офсетная. Усл. печ. л. 35,9. Уч. изд. л. 38,6.  
Тираж 400 экз. Заказ № 2

Отпечатано с оригинал-макета заказчика в ОАО «Брестская типография»  
224013 г. Брест, пр-т Машерова, 75  
Лицензия 02330/0056835 от 30.04.2004 г.