

08.00.12. – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

УДК 657

ББК 65.052.206.11

Калиничева Раиса Васильевна,

д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе

Волгоградского кооперативного института

Российского университета кооперации,

г. Волгоград,

e-mail: kalian-rv@mail.ru

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПРОЦЕДУРЫ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА**WAYS FOR INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF SMALL BUSINESS, AND THE PROCEDURES OF THE ANTI-RECESSION PLAN**

В экономическом пространстве России особое положение занимают субъекты малого бизнеса. Для эффективного функционирования небольших организаций необходимо своевременно регулировать экономические показатели, сформированные в среде бухгалтерского учета. Данные анализа позволяют координировать все сферы деятельности организаций. Важнейшее направление повышения эффективности – научно обоснованное управление экономическими показателями, владение научными методами: прогнозирования, анализа рационального использования ресурсов всех видов, профессиональной оценки результатов деятельности. В статье рассмотрены процедуры антикризисного плана, предотвращающие возможность наступления банкротства в малых хозяйствующих субъектах.

Small business takes special position in the economic space of Russia. For effective functioning of small companies the timely adjustment of economic indicators formed in the area of accounting is required. The data of analysis allows coordinating all activities of the companies. The major direction of increasing efficiency is the science-based management of economic indicators, the possession of scientific methods: of forecasting, analysis of rational use of all types of resources, professional evaluation of the activity results. The article has reviewed the anti-crisis plan procedures preventing the possibility of bankruptcy of small business entities.

Ключевые слова: экономический анализ результатов, предпринимательские ресурсы, источники информации, балансовые показатели, рентабельность, кризис, банкротство, антикризисная стратегия, малый бизнес, бухгалтерский учет, процедуры банкротства.

Keywords: economic analysis of results, business resources, information sources, balance indices, profitability, crisis, bankruptcy, anti-recessionary strategy, small business, bookkeeping, bankruptcy procedures.

Для анализа результатов деятельности хозяйствующих субъектов малого бизнеса используется большое количество показателей и коэффициентов, характеризующих эффективность финансово-хозяйственной деятельности. С целью более упорядоченного рассмотрения и анализа финансовых показателей в теории и практике их принято подразделять на группы.

Такое подразделение можно сделать различными способами. Результаты деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, а следовательно результаты предпринима-

тельских ресурсов, интересуют самых различных пользователей.

Основные заинтересованные группы – это собственники (инвесторы), руководители, кредиторы, работники субъекта, рабочие организации (профсоюзы), правительственные учреждения и общество в целом, как потенциальные инвесторы и потребители разнообразных социальных благ, генерируемых данным предприятием.

Различные группы рассматривают деятельность хозяйствующего субъекта с разных позиций, и их оценка часто охватывает не только финансовые показатели, а более широкий спектр ценностей, которые не обязательно имеют количественное измерение.

Учитывая важность влияния эффективного использования ресурсов на прибыль, оценку деятельности предприятия следует рассматривать с точки зрения трех основных групп: руководство предприятия, собственники, кредиторы.

Исследование практики использования предпринимательских ресурсов показывает на необходимость управления научными методами: прогнозирования, анализа рационального использования ресурсов всех видов, профессиональной оценки результатов деятельности.

В этих условиях возрастает роль контроля над процессом предпринимательского управления экономическими ресурсами. Это возможно посредством анализа финансовых результатов и коэффициентов.

Анализ финансовых показателей необходимо осуществлять по группам, характеризующим основные свойства деятельности малого бизнеса:

- 1) ликвидность и платежеспособность;
- 2) эффективность управления бизнесом;
- 3) прибыльность (рентабельность) его деятельности.

Для малого бизнеса целесообразно определить классификацию финансовых коэффициентов с позиции анализа и оценки предпринимательских ресурсов.

Расчет финансовых коэффициентов, анализ их динамики позволит оценить эффективность предпринимательских ресурсов.

По нашему мнению, предпринимательские ресурсы хозяйствующего субъекта целесообразно оценивать посредством анализа прибыли и рентабельности. Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность. Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, следо-

вательно, перечисленные показатели характеризуют все стороны хозяйствований деятельности субъекта малого бизнеса.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие этапы:

- 1) анализ состава и динамики балансовой прибыли;
- 2) анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности;
- 3) анализ уровня средних реализационных цен;
- 4) анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности;
- 5) анализ рентабельности деятельности предприятия;
- 6) анализ распределения и использования прибыли.

Источниками информации являются: накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету продаж и счетам «Прибыли и убытки», «Нераспределенная прибыль, непокрытый убыток», форма бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о прибылях и убытках», данные финансового плана.

В анализе используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Балансовая прибыль включает в себя прибыль от обычных видов деятельности, финансовые результаты от операционных и внереализационных операций.

Чистая прибыль – это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

В процессе анализа структуры динамики балансовой прибыли необходимо изучить: состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать темпы инфляции, оказывающие влияние на изменение ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Для проведения анализа прибыли по составу и в динамике необходимо исследовать предприятие по алгоритму, представленному в табл. 1.

Таблица 1

Анализ состава, динамики и выполнения плана по прибыли за 200х–20хх гг.

Показатель	Базисный период 2006 г.		Отчетный период 2007 г.	
	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %
Доходы от обычных видов деятельности				
Прочие доходы				
Итого:				

Основную часть прибыли, как показывает практика, хозяйствующие субъекты получают от обычных видов деятельности, к которой относят прибыль от продаж продукции (работ, услуг).

Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема продаж продукции (ВП); ее структуры (УД); себестоимости (З) и уровня среднереализационных цен (Ц).

Анализ рентабельности является основным показателем, характеризующим предпринимательские ресурсы.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Этот показатель характеризует инвестиционную политику и ценообразование хозяйствующего субъекта.

Показатели рентабельности можно объединить по группам:

- 1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
- 2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели рассчитываются на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) (R_z) исчисляется путем отношения балансовой (Π_b) или чистой прибыли ($\Pi_{ч}$) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (З):

$$R_z = \frac{\Pi_b}{З} \text{ или } R_z = \frac{\Pi_{ч}}{З}. \quad (1)$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Рентабельность продаж (R_n) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки (РП). Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

$$R_n = \frac{\Pi_b}{РП} \text{ или } R_n = \frac{\Pi_{ч}}{РП}. \quad (2)$$

Рентабельность (доходность) капитала (R_k) исчисляется отношением балансовой (чистой) прибыли к средней стоимости всего инвестированного капитала ($\sum ИК$) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, основного, оборотного, производственного капитала и т. д.

$$R_k = \frac{\Pi_b}{\sum ИК} \text{ или } R_k = \frac{\Pi_{ч}}{\sum ИК}. \quad (3)$$

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), исчисленный в целом по предприятию (R), зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид

$$R = \frac{\Pi(npiVP\Pi_{общ}, УД_i, Ц_i, З_{edi})}{З(npiVP\Pi_{общ}, УД_{общ} \cdot З_{edi})} \quad (4)$$

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно

выполнить способом цепных подстановок. Факторы, влияющие на изменение уровня рентабельности: объем продаж продукции (ВПП); ее структуры (УД_i); себестоимости (З_i); уровень среднереализационных цен (Ц_i).

Затем следует сделать факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения средних реализационных цен и себестоимости единицы продукции:

$$R_i = \frac{\Pi_i}{Z_{edi}} = \frac{ВПП_i(\Pi_i - Z_{edi})}{ВПП_i \cdot Z_i} = \frac{\Pi_i - Z_{edi}}{Z_{edi}} = \frac{\Pi_i}{Z_{edi}} - 1 \quad (5)$$

$$R_i = \frac{\Pi_i}{Z_{edi}} - 1 \quad (6)$$

Таким же образом производится факторный анализ рентабельности продаж. Детерминированная факторная модель этого показателя, исчисленного в целом по предприятию, имеет следующий вид:

$$R_n = \frac{\Pi_{\sigma} = f(ВПП_{общ}, УД_i, \Pi_i, Z_{edi})}{BP = f(ВПП_{общ}, УД_i, \Pi_i)} \quad (7)$$

Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:

$$R_{ni} = \frac{\Pi_i}{BP_i} = \frac{ВПП_i(\Pi_i - Z_{edi})}{ВПП_i \cdot \Pi_i} = \frac{\Pi_i - Z_{edi}}{\Pi_i} \quad (8)$$

Аналогично осуществляется факторный анализ рентабельности инвестированного капитала. Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции (ВПП), ее структуры (УД_i), себестоимости (З_{ед}), среднего уровня цен (Ц_i) и финансовых результатов от прочих видов деятельности, не связанных с реализацией продукции и услуг (ВФР).

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала (ΣК) зависит от объема продаж и скорости оборота капитала (коэффициента оборачиваемости К_{об}), который определяется отношением суммы оборота к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж.

И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции. Таким образом, объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, т. к. с его изменением пропорционально увеличивается или уменьшается сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно записать в виде:

$$R_n = \frac{\Pi_{\sigma} = f(ВПП_{общ}, УД_i, \Pi_i, Z_{edi}, ВФР_i)}{\sum K = f(ВПП_{общ}, УД_i, K_{об})} \quad (9)$$

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источ-

никами являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т. д. (рис.).

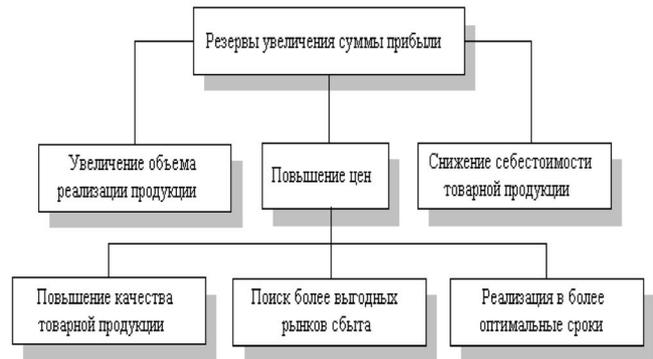


Рис. Резервы увеличения прибыли от продаж продукции (работ, услуг)

В каждом случае несостоятельности можно выявить непосредственные причины убытков и банкротства. Причиной этого является непрофессиональное ведение дела и неоправданное стремление получить прибыль из сделок с высокой степенью риска, недостаточный и несвоевременный анализ состояния рынка и новых тенденций на нем и т. д.

К настоящему моменту законодательство о банкротстве в России является одним из наиболее динамично обновляющихся правовых институтов.

Бытует мнение, что в России можно «обанкротить» практически любую организацию независимо от состояния ее имущества. Такая позиция объясняется тем, что законодателем установлены довольно «мягкие» критерии банкротства, в связи с чем дискуссионным остается вопрос об основаниях несостоятельности.

Накопленный многовековой опыт и результаты изысканий современных специалистов сводятся к тому, что в основу определения несостоятельности должника могут быть положены две идеи: неплатность и неплатежеспособность [1, с. 13].

В древнейшем римском праве в положениях Законов XII таблиц прописано долговое право. Четкое определение субъектов, объектов, прав и обязанностей должника и кредитора, временных рамок позволяет сделать вывод о многовековом существовании института банкротства.

В настоящее время принят и работает третий Федеральный закон от № 127-ФЗ, принят ГД ФС РФ 27.09.2002 (ред. от 19.07.2007) «О Несостоятельности (банкротстве)». Вопросы банкротства регулируются также Гражданским кодексом РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.

Под несостоятельностью (банкротством) понимают признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Согласно ст. 3 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [2].

Наиболее явный признак начинающегося кризиса – это затруднения хозяйствующего субъекта при расчетах с кредиторами. Также к тревожным сигналам относятся: нехватка оборотных средств (в особенности денежных), значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности, перепады в производственном цикле. Задача антикризисного управления – предупредить и устранить подобные симптомы.

Необходимо отметить, что реализация активов, непосредственно не участвующих в производственном процессе, улучшает и основные финансовые показатели предприятия. Избавившись от непрофильных активов, субъект малого бизнеса может уменьшить платежи по налогу на имущество. Максимального эффекта предотвращения возможности банкротства хозяйствующий субъект достигнет только после полного анализа, включая финансовый (табл. 2).

Таблица 2

Экспресс-анализ предотвращения банкротства

№ п/п	Процедура	Содержание	Цель
1	Подготовка к инвентаризации внеоборотных активов	Анализ наличия (отсутствия) системы инвентарного учета активов	Повышение эффективности антикризисных мероприятий
2	Анализ правильности документального оформления права собственности на объекты недвижимости	Анализ наличия и обоснованность правоустанавливающих документов	Выявление возможных недочетов в правоустанавливающих документах или их отсутствие
3	Инвентаризация внеоборотных активов	Анализ состава активов: числящихся, но фактически отсутствующих; не учтенных, но участвующих в бизнесе; не участвующих в настоящее время в процессе бизнеса	Определение возможных источников погашения возникшей задолженности предприятия.
4	Анализ и оценка избыточных, непрофильных активов	Реализация активов, непосредственно не участвующих в производственном процессе.	Высвобождение денежных средств, улучшение финансовых показателей предприятия
5	Анализ дебиторской задолженности предприятия. Выявление просроченной задолженности	Оценка дебиторской задолженности и информирование дебиторов о возможной продаже задолженности	Возможность ускорения возврата долга, улучшение финансового положения предприятия
6	Анализ состава нематериальных активов	Определение активов в виде результатов интеллектуальной деятельности (проекты, техническая документация, технические архивы, информационные базы и т.д.)	Поиск скрытых резервов

Признаки банкротства установлены Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Арбитражные управляющие при проведении анализа финансового состояния компании-должника используют коэффициенты, характеризующие финансовое состояние, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (табл. 3).

Проблема измерения рисков и методы снижения их влияния на результаты финансово-коммерческой деятельности давно привлекали внимание экономистов-теоретиков и практиков. Усилению внимания к этой проблеме, как за рубежом, так и в России, способствовали все более учающиеся случаи крупных потерь и банкротств хозяйствующих субъектов.

Таблица 3

Финансовые показатели, утвержденные Правительством РФ

Группы коэффициентов	Название коэффициента	Порядок расчета	Норма коэффициента
Коэффициенты платежеспособности должника	Коэффициент абсолютной ликвидности	Наиболее ликвидные оборотные активы / Текущие обязательства	$\geq 0,2-0,7$
	Коэффициент текущей ликвидности	Ликвидные активы / Текущие обязательства	$\geq 2,0$
	Показатель обеспеченности должника его активами	Сумма ликвидных и скорректированных внеоборотных активов / Обязательства	$\geq 1,0$
	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Текущие обязательства / Среднемесячная выручка	$\geq 1,0$
Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника	Коэффициент финансовой независимости	Собственные средства / Совокупные активы	$\geq 0,5$
	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	(Собственные средства – скорректированные внеоборотные активы) / Оборотные средства	$\geq 0,1$
	Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах	Просроченная кредиторская задолженность / Совокупные пассивы	$\geq 0,1$
	Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	(Долгосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочная дебиторская задолженность + Потенциальные оборотные активы, подлежащие возврату) / Совокупные активы	$\geq 0,1$
Коэффициенты деловой активности должника	Рентабельность активов	Чистая прибыль (убыток) / Совокупные активы	Не устанавливается
	Норма чистой прибыли	Чистая прибыль / Выручка (нетто)	Не устанавливается

Различные модели, которые используют в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности компании, оценивают риски потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости фирмы за прошедший период. Но организацию, ее партнеров и конкурентов интересуют перспективы финансового состояния предприятия в будущем.

В современных рыночных условиях разработаны модели, позволяющие спрогнозировать возникновение угрозы финансового кризиса субъектов малого бизнеса: модель Альтмана; модель Бивера; оценка по балльной системе – модель Джона Аргенти.

Для субъектов малого бизнеса целесообразно использовать модифицированную модель Джона Аргенти.

В соответствии с его методикой уровень вероятности финансового кризиса компании оценивают по балльной системе. Факторам присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет. Метод Аргенти-счета для прогнозирования банкротства применительно малого бизнеса представлен в табл. 4.

Таблица 4

Метод Аргенти-счета для прогнозирования банкротства применительно малого бизнеса

Недостатки	Балл по Аргенти
I. Недостатки в управлении бизнес-процессами	
1. Директор-автократ	8
2. Пассивность директоров	4
Низкая квалификация директора или финансиста	4
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена	3
Недостатки системы учета: отсутствие основного бюджета и контроля над его исполнением	3
Отсутствие прогноза денежных потоков, бюджета денежной наличности	3
Отсутствие системы управленческого учета затрат	3
Замедленная реакция на изменения технологий, рынков, методов организации труда и т. д.	15
Максимально возможная сумма баллов	43
«Проходной балл»	10
При итоге больше 10 недостатки в управлении могут привести к серьезным ошибкам	
II. Показатели влияющие на вероятность наступления банкротства	
Высокая доля заемного капитала (от 80–100 %)	15
Недостаток оборотных средств из-за слишком быстрого роста бизнеса	15
Наличие крупного проекта (в случае провала проекта субъект малого бизнеса подвергается рискам несостоятельности)	15
Максимально возможная сумма баллов	45
«Проходной балл»	15
При сумме баллов на этой стадии большей или равной 25 компания подвергается риску несостоятельности	
III. Наличие рисков, влияющих на вероятность банкротств	
Ухудшение финансовых показателей	4
Использование «творческого бухучета», ведущего к нарушениям	4
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка)	3
Симптомы кризиса: судебные иски, скандалы, отставки	1
Максимально возможная сумма баллов	12

Окончание табл. 4

Недостатки	Балл по Аргенти
Максимально возможный балл Аргенти-счета	100
«Проходной балл»	25
Большинство успешных субъектов малого бизнеса	5 – 18
Субъекты малого бизнеса, испытывающие серьезные затруднения	35 – 70
В основу подсчета вероятности банкротства для субъекта малого бизнеса взята методика Джона Аргенти	

При его определении для конкретного субъекта малого бизнеса необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо ноль. Промежуточные значения не допускаются. Если итоговая сумма по группам системы превышает критический уровень – 25 баллов, это говорит о высокой вероятности банкротства малого бизнеса. Следует отметить, что на основе показателей балльной модели сложно принимать решения в условиях, когда задача имеет множество критериев.

На основании данных анализа возможности банкротств необходимо проводить антикризисное управление в малом бизнесе. Для этого целесообразно разработать и провести основные процедуры антикризисного плана, представленные в табл. 5.

Таблица 5

Основные процедуры антикризисного плана

Процедуры	Содержание
1. Координация управления	1. Процедуры отчетности малого бизнеса для обеспечения необходимой информации руководству для быстрого принятия решений. 2. Четкое разделение ответственности сотрудников и понимание своих обязанностей в кризисной ситуации. 3. Назначение ответственных за идентификацию кризисов и антикризисное управление, а также за немедленное уведомление о проблемах.
2. Сигналы раннего предупреждения	Руководству малого бизнеса необходимо определить: 1. Сигналы для идентификации приближающегося кризиса. 2. Механизмы обеспечения постоянного мониторинга. 3. Формы и сроки отчетности кризисных сигналов.
4. Изменение в структуре активов и пассивов	1. Проанализировать возможные варианты изменения структуры активов и пассивов для разрешения кризисов. 2. Оценить степень воздействия рынков на малый бизнес. 3. Оценить возможность снижения процентных ставок кредиторов и рефинансирование на долгосрочное кредитование.
5. Привлечение клиентов	1. Принять процедуры для определения приоритетов в отношениях с клиентами во время кризиса. 2. Разработать меры привлечения клиентов (снижение цены, пересмотр ассортимента, предоставление бонусов, скидок, предоставление дополнительных сопутствующих услуг). 3. Определить возможные источники средств финансирования (заказ по предоплате за счет максимального снижения цены).

Окончание табл. 5

Процедуры	Содержание
6. Планы по работе с общественностью	1. Разработать управление связями с общественностью – реклама, призовые фонды, пропаганда, выставки. 2. Проанализировать политику конкурентов и других участников рынка, разработать проект возможного сотрудничества с ними.
7. Планы по работе с поставщиками	1. Оценить возможность получения товарных и сырьевых кредитов и увеличения срока оплаты задолженности. 2. Изыскать возможности принятия товара и сырья на реализацию и комиссию. 3. Проанализировать ассортимент выпускаемой и реализуемой продукции.

Разработка антикризисных планов включает в себя следующие направления:

- координация управления;
- сигналы раннего предупреждения;
- изменение в структуре активов и пассивов;
- привлечение клиентов;
- планы по работе с общественностью;
- планы по работе с поставщиками.

На заключительном этапе разработки антикризисной стратегии реструктуризации осуществляются фиксация выбранных проектов и планирование мероприятий, обеспечивающих внедрение программы реформирования малого бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Постатейный комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» / под ред. В. В. Витрянского. М.: Статут, 1998. 418 с.
2. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 06.12.2011, с изм. и доп., вступающими в силу с 05.03.2012) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.
3. Мельник М. В. Аудит эффективности в рыночной экономике. М.: Кно Рус, 2007. 155 с.
4. Мельник М. В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. М.: Финансы и статистика, 1990. 133 с.
5. Шохнех А. В. Концепция комплексного экономического анализа в малом бизнесе // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 1. С 122–128.
6. Шохнех А. В. Оценка вероятности банкротств субъектов малого бизнеса. Роль внутреннего аудита в проведении антикризисных процедур // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 5. С. 276–282.
7. Шохнех А. В. Теоретико-методологические основы анализа и контроля субъектов малого бизнеса в России : монография. М.: Дашков и Ко, 2007. 153 с.
8. Шохнех А. В. Управленческий анализ в системе внутреннего контроля субъектов малого бизнеса // Предпринимательство. 2007. № 8. С. 97–99.
9. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / под общ. ред. М. В. Мельник; Финансовая академия при Правительстве РФ. М.: Экономист, 2004. 320 с.
10. Zubko E. I., Kovalenko O. A. Построение системы счетов аналитического учета по учету затрат (расходов) для субъектов малого предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 16. С. 191–197.

REFERENCES

1. Per article comments to the Federal law ‘On insolvency (bankruptcy)’ / edited by V. V. Vitryansky. M.:Statut, 1998. 418 p.
2. On insolvency (bankruptcy): federal law dated 26.10.2002 # 127-FZ (revisions as of 06.12.2011) (revised and amended on 05.03.2012) //Collection of the RF legislation. 2002. # 43. Article 4190.
3. Melnik M. V. Audit effectiveness of the market economy. M.: Kno Rus, 2007. 155 p.
4. Melnik M. V. Analysis and evaluation of management systems at the enterprises. – Moscow: Finances and Statistics, 1990. 133 p.
5. Shokhneh A. The concept of a comprehensive economic analysis of small business // Audit and Financial Analysis. 2008. # 1. P. 122–128
6. Shokhneh A. Estimating the probability of bankruptcy of small businesses. The role of internal audit in anti-recessionary procedures // Audit and Financial Analysis. 2008. # 5. P. 276–282.
7. Shokhneh A. Theoretical and methodological bases for analysis and control of small business in Russia : monograph. Dashkov and Co., 2007. 153 p.
8. Shokhneh A. Management review of internal controls of small businesses // Business. 2007. # 8. P. 97–99.
9. Economic analysis of financial and economic activity : textbook / M. V. Melnik, Financial Academy under the RF Government. Moscow: The Economist, 2004. 320 p.
10. Zubko E. I., Kovalenko O. A. Construction of the system of accounts of the analytical reporting for expenses (costs) accounting for the small business entities // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 16. P. 191–197.