

- ретроспективные темпы роста;
- величину складских площадей — в случае прогнозируемого роста объемов деятельности в прогнозе должен быть заложен рост, который не превышает возможности оптовой торговой организации. В противном случае для обеспечения роста объемов реализации сверх установленных пределов необходимо учесть затраты на капиталовложения;
- перспективы и последствия капитальных вложений;
- перспективную ассортиментную политику торговой организации;
- долгосрочные темпы роста в постпрогнозный период — оценка темпов роста на постпрогнозный (остаточный) период определяется исходя из долгосрочных инфляционных ожиданий, т.е. предпочтительнее исходить из роста цен, взятого в долгосрочной перспективе, а не из роста объемов реализации, поскольку для стабильно работающей организации спрос на товары будет гарантирован в силу спроса на замещаемые виды товаров;
- перспективы расширения доли на рынке и завоевания новых рынков сбыта — необходимо определить тенденцию изменения доли реального рынка, удерживаемой торговой организацией с точки зрения спроса и потребностей покупателей;
- перспективы экономического развития экономики Республики Беларусь, торговли, потребительской кооперации;
- планы организации.

Рекомендуемая методика анализа выручки от реализации в организациях оптовой торговли позволяет повысить качество экономического анализа, объективно и глубоко изучить и оценить текущую и будущую доходность, определить приоритетные направления развития коммерческой деятельности, с целью принятия обоснованных управленческих решений, разработки бизнес-планов и прогнозирования развития организации и отрасли торговли в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бараненко С.Г., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия.— М.: Центрполиграф, 2004.
2. Джеймс Ленкод. Рентабельность инвестиций в маркетинге.— М.: Питер, 2005.
3. Елизаров Ю.Ф. Экономика организации.— М.: Экзамен, 2005.
4. Кравченко Л.И., Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Учеб.— М.: Новое знание, 2004.
5. Радионов А.Р., Радионов Р.А. Менеджмент.— М.: Экономика, 2005.
6. Соловьев Б.А. Маркетинг: Учебник.— М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Трифонова А.А. Оценка эффективности инвестиционного развития предприятия.— М.: Финансы и статистика, 2005.
8. Трушин Ю.Н., Гаркавая В.Г. Прогнозирование и планирование экономики.— Мн.: БГЭУ, 2005.
9. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес/ Под общ. ред. М.И. Баканова.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
10. Экономический анализ в торговле/ Под общ. ред. М.И. Баканова.— М.: Финансы и статистика, 2004.

КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.Н. Рыбак, канд. экон. наук, доцент БГЭУ, аудитор

Признание предприятия банкротом является прерогативой хозяйственного суда. До этого момента можно говорить о той или иной степени вероятности банкротства. Вероятность банкротства с экономической точки зрения — один из хозяйственных рисков попадания предприятия в неустойчивую финансовую ситуацию. С одной стороны, это риск, обусловленный неправильной маркетинговой политикой или неэффективным использованием экономического потенциала, т. е. риск менеджера. С другой стороны, это риск собственника предприятия, возникающий при недостаточности ресурсов на осуществление расширенного или даже простого воспроизводства.

Для признания хозяйственным судом банкротства предприятия решающую роль играют экономические аспекты его деятельности. Поэтому с аналитических позиций важно выявить критерии кризисного состояния предприятия, развитие которых способно привести к его банкротству. Такие критерии раскрывают содержание происходящих изменений в хозяйственной деятельности предприятия с точки зрения вероятности банкротства.

Однозначных критериев банкротства, которые являлись бы общепризнанными, пока не существует. Современное состояние этого вопроса таково, что наиболее часто встречающиеся критерии рассматриваются как симптоматические признаки деловых и финансовых затруднений предприятия. Критерии банкротства

предлагаются в работах О.В. Ефимовой [2], Г.В. Савицкой [9], Л.И. Кравченко [6], Н.А. Русак и В.А. Русак [8], А.П. Ковалева [5], А.И. Ковалева и В.П. Привалова [4], В.Е. Гавриловой [3] и др. Вместе с тем в экономической литературе отсутствует единый подход к составу и классификации критериев. Н.А. Русак и В.А. Русак выделяют 18 индикаторов вероятности банкротства и подразделяют их на основные и вспомогательные [8, с. 106-107]. О.В. Ефимова определяет 10 критериев банкротства и рассматривает их как неформальные [2, с. 63-64].

Критерии часто смешиваются с показателями и факторами банкротства. А.И. Ковалев и В.П. Привалов полагают, что одним из критериев банкротства является «падение значений коэффициентов ликвидности» [4, с. 88]. По мнению автора, такая формулировка характеризует не критерий, а тенденцию изменения показателей. Г.В. Савицкая рассматривает «дефицит собственного оборотного капитала» как внутренний фактор банкротства [9, с. 558] и признак банкротства [9, с. 560]. С нашей точки зрения, «критерий» следует отличать от понятий «показатель» и «фактор». Если *критерий* представляет собой признак, проявление состояния объекта (процесса, явления), то *показатель* измеряет, оценивает это проявление, т.е. для определения критериев необходимы один или несколько показателей. Аналогичным образом обстоит дело с соотношением понятий «критерий» и «фактор». Фактор – это причина какого-либо процесса, обуславливающая его характер или одну из его характерных черт и, следовательно, приводящая к проявлению того или иного критерия.

При рассмотрении вопроса классификации критериев следует отметить, что ряд авторов (Н.А. Русак и В.А. Русак [8], А.П. Ковалев [5] и др.) разделяют их на две группы. Г.В. Савицкая отмечает, что в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудита (Великобритания) к первой группе относятся «показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем» [9, с. 560], а ко второй группе — «показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер» [9, с. 560]. Такой подход к классификации может привести к ошибочным заключениям. Комитет по обобщению практики аудита в первую группу критериев включает «неблагоприятные изменения в портфеле заказов» [5, с. 32]. Данный критерий можно отнести и ко второй группе, поскольку он может не свидетельствовать о вероятности банкротства в будущем. Так, например, предприятие «Rotaprint», производившее офсетные печатающие устройства и имевшее 16%-ную долю на рынке Великобритании, обанкротилось в феврале 1988 года, хотя портфель заказов на тот момент оценивался управляющим как весьма благополучный [7, с. 107].

С позиции автора критерии банкротства целесообразно классифицировать по такому признаку, как вид деятельности предприятия на финансовые, производственные, инвестиционные, маркетинговые и прочие. В процессе анализа отдельных видов деятельности предприятия могут быть выявлены соответствующие им критерии банкротства.

В связи с отсутствием единого подхода к составу и классификации критериев банкротства представляется необходимым уточнить и обосновать их перечень применительно к предприятиям Республики Беларусь. Обобщив исследования ученых в области аналитической диагностики вероятности банкротства и изучив деятельность некоторых предприятий, признанных банкротами, автором предлагается следующая *система критериев вероятности банкротства*:

- **финансовые:**

- *убыточность финансово-хозяйственной деятельности*. Предприятие в состоянии убыточности может лишь некоторое время выполнять свои обязательства в связи с несовпадением моментов поступления денежных средств за реализованную продукцию и осуществления причитающихся платежей. Однако в перспективе убыточная деятельность неизбежно приведет к его неплатежеспособности. Следует отметить, что убыточность может быть преходящим явлением, поэтому данный критерий рекомендуется рассматривать во временном аспекте;

- *наличие просроченной задолженности по ссудам банка, займам, прочим кредиторам*. Данный критерий указывает на финансовые затруднения предприятия, поскольку оно несвоевременно погашает задолженность перед бюджетом, внебюджетными фондами, кредитными учреждениями, поставщиками и т.п.;

- *превышение общей суммы финансовых обязательств над стоимостью активов*. Проявление этого критерия – признак отсутствия или недостаточности средств предприятия для покрытия всех обязательств. Такое предприятие не в состоянии оплатить обязательства перед кредиторами даже при реализации всего имущества;

- *неспособность погасить краткосрочные обязательства за счет имеющихся оборотных активов*. Этот критерий характеризует состояние неплатежеспособности предприятия. В такой ситуации на погашение краткосрочных обязательств предприятие вынужденно направлять основные средства и другие внеоборотные активы, что может привести к снижению производственного потенциала, сокращению объемов продаж, а в крайней форме – к неплатежам и банкротству;

- *дефицит собственных оборотных средств*. Недостаток или отсутствие собственных оборотных средств ограничивает деловые возможности предприятия, увеличивает риск непогашения долгов;

- *низкое «качество» дебиторской задолженности*, т.е. наличие в ее составе значительных сумм просроченной задолженности. Этот критерий свидетельствует о замораживании средств в расчетах с дебиторами, ведущем к замедлению оборачиваемости активов, недостатку финансовых ресурсов для приобретения сырья и материалов, выплаты заработной платы, погашения долгов и др.;

- *падение рыночной стоимости ценных бумаг предприятия*. При выявлении данного критерия можно говорить о снижении инвестиционной привлекательности, а, значит, и рыночной активности предприятия;

• **производственные:**

- *наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции*. Это явное свидетельство спада активности предприятия. Наличие залежалых материальных запасов и продукции, не пользующейся спросом, замедляет оборачиваемость оборотных средств, увеличивает складские расходы, снижает платежеспособность предприятия;

- *недостаточная диверсификация деятельности предприятия*. Незначительное вложение средств в производство разнообразной продукции может увеличить вероятность банкротства предприятия в условиях насыщения рынка продукцией основного производства;

- *нарушение ритмичности работы предприятия, продолжительные остановки производства*. Неравномерный выпуск и реализация продукции приводят к увеличению объемов незавершенного производства, невыполнению поставок по договорам, штрафным санкциям за несвоевременную отгрузку продукции и, как следствие, — к повышению себестоимости продукции, уменьшению суммы прибыли, ухудшению финансового состояния предприятия;

- *снижение уровня использования производственной мощности*. Данный критерий отражается на конечных результатах хозяйствования предприятия;

• **инвестиционные:**

- *недалековидная инвестиционная политика*. Примером недалековидных инвестиционных решений может быть вложение средств в низколиквидные ценные бумаги других предприятий. Нерациональное вложение средств предприятия снижает его платежеспособность;

- *неэффективные долгосрочные соглашения*. Расходование предприятием значительных средств на реализацию неэффективного долгосрочного проекта может повлечь существенное ухудшение финансового состояния предприятия;

• **маркетинговые:**

- *потеря стабильных клиентов и поставщиков*. Такая ситуация означает нарушение традиционных хозяйственных связей предприятия. Пока налажены связи с другими контрагентами, предприятие будет находиться в состоянии повышенного риска банкротства;

- *неблагоприятные изменения в портфеле заказов*. Следствием этого может быть спад производства, увеличение себестоимости продукции, снижение прибыли и, в конечном счете, — банкротство предприятия;

• **прочие:**

- *трудовые конфликты*. Этот критерий указывает на возможность роста текучести кадров, потери ключевых сотрудников администрации, снижения производительности труда и др.;

- *участие предприятия в судебных разбирательствах сомнительного характера*. Подобные ситуации чреваты большими судебными издержками, они ведут к потере доверия со стороны кредиторов и инвесторов.

Приведенные критерии банкротства не являются абсолютными: одни из них могут указывать на благоприятную экономическую конъюнктуру, другие, наоборот, свидетельствовать о проблематичности исполнения возникших обязательств. Поэтому их необходимо рассматривать в совокупности с целью избежания ошибочных выводов относительно вероятности банкротства предприятий. В подтверждение сказанному приведем следующий пример. Из исследованных французскими специалистами предприятий-банкротов 62% были прибыльными [10, с. 85]. Таким образом, убыточность деятельности предприятия не всегда указывает на вероятность его банкротства.

Для измерения, оценки критериев могут быть использованы соответствующие показатели. Результаты зарубежных исследований показывают, что для диагностики вероятности банкротства достаточно небольшого количества ключевых, наиболее информативных показателей. Так, П. Фитпатрик наилучшими показателями вероятности банкротства считает отношение чистой прибыли к сумме чистого собственного капитала и отношение чистого собственного капитала к сумме задолженности, А. Винокор и Р. Смит — отношение чистого оборотного капитала к сумме активов, К. Мервин — коэффициент покрытия, отношение чистого оборотного

капитала к сумме активов и отношение чистого собственного капитала к сумме задолженности [1, с. 345].

Выбор показателей для оценки критериев банкротства, по мнению автора, целесообразно основывать на следующих принципах:

максимальная информативность, непротиворечивость показателей, т.е. они не должны дублировать или исключать друг друга;

включение в систему как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели позволяют оперативно выявить те или иные критерии банкротства. Поскольку абсолютные показатели несопоставимы во времени в условиях значительного колебания цен, то для установления тенденций изменения вероятности банкротства необходимы относительные показатели;

возможность сравнения показателей во временном аспекте и с нормативными значениями. Сравнение значений показателей с нормативными значениями позволяет констатировать степень вероятности банкротства, а анализ ретроспективных рядов показателей – тенденции ее изменения.

Система показателей, с помощью которых оцениваются финансовые критерии банкротства, сформирована на основе указанных принципов и представлена в таблице 1.

Таблица 1

Система показателей для оценки финансовых критериев банкротства

Финансовый критерий банкротства	Абсолютный показатель	Относительный показатель
Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности	Нераспределенная прибыль Прибыль (убыток) отчетного периода	Коэффициент рентабельности совокупного капитала
Наличие просроченной задолженности по ссудам банка, займам, прочим кредиторам	Просроченная кредиторская задолженность	Коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами
Превышение общей суммы финансовых обязательств над стоимостью активов	Чистые активы	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами
Неспособность погасить краткосрочные обязательства за счет имеющихся оборотных активов	Чистый денежный поток	Коэффициент текущей ликвидности
Дефицит собственных оборотных средств	Собственные оборотные средства	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
Низкое «качество» дебиторской задолженности	Просроченная дебиторская задолженность	Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности
Падение рыночной стоимости ценных бумаг предприятия	Рыночная стоимость ценных бумаг	Коэффициент рыночной ценности акции

Для установления производственных, инвестиционных и маркетинговых критериев банкротства рекомендуется проведение анализа производства и реализации продукции, эффективности инвестиционной и маркетинговой деятельности предприятия. Критерии банкротства, относящиеся к группе прочих, можно определить по хозяйственно-правовым документам, результатам опросов специалистов предприятия, сообщениям в средствах массовой информации и т.п.

Своевременное выявление и оценка критериев банкротства с использованием аналитического инструментария позволяют оперативно принимать обоснованные управленческие решения по финансовому оздоровлению предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1998.
3. Гаврилова В.Е. Банкротство как институт рыночного хозяйства: Автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01 / МГУ. – М., 1997.
4. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 3-е изд., исправл., доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999.
5. Ковалев А.П. Диагностика банкротства. – М.: АО «Финстатинформ», 1995.
6. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник. – 7-е изд., перераб. – М.: Новое знание, 2004.
7. Руководство по кредитному менеджменту/ Под ред. Б. Эдвардса.: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1996.
8. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справочное пособие. – Мн.: Выш. шк., 1997.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: 4-е изд., испр. и доп. – Мн.: Новое знание, 2004.
10. Финансовое управление фирмой/ В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Цыганков; Под ред. В.И.Терехина. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998.