

му ч. 3 ст. 4 закона относительно необходимости отображения условия о проведении расчетов с применением векселя в соответствующем договоре. Если бы законодатель имел в виду установить основанием для выдачи векселя простроченную денежную задолженность, то норма ч. 3 ст. 4 закона вменяла бы в обязанность заключать договор о проведении расчетов векселем или вносить изменения в соответствующие договоры.

2. Второе ограничение состоит в порядке осуществлении вексельного платежа. Согласно ст. 6 закона “платеж по векселю на территории Украины осуществляется только в безналичной форме”. Тем не менее в соответствии с инструкцией о безналичных расчетах в Украине в национальной валюте, утвержденной Постановлением Правления НБУ № 135 от 29.03.2001 г., осуществлять расчеты в безналичной форме могут юридические и физические лица независимо от наличия у них статуса субъектов предпринимательской деятельности.

Таким образом, можно говорить о том, что вексельное законодательство в Украине, хотя и достигло определенной степени развития, поскольку насчитывает большое количество нормативных актов, все же требует усовершенствования в части четкости определений и адекватности регулирования порядка применения векселей в расчетах.

<http://edoc.bseu.by>

*А.С. Папаламов
Министерство экономики Республики Беларусь (Минск)*

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ТОРГОВЛЕ И СФЕРЕ УСЛУГ

В условиях рыночной экономики субъекты предпринимательской деятельности любой формы собственности под влиянием действующих внешних и внутренних факторов могут утратить свою платежеспособность.

В случае неспособности удовлетворить требования кредиторов юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией (за исключением казенного предприятия), в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь (ст. 61) может быть в судебном порядке признано экономически несостоятельным (банкротом). Основания признания хозяйственным судом должника банкротом, осуществления мер по предупреждению банкротства и иных отношений, возникающих при неплатежеспособности должника, в целях проведения его санации, а при невозможности проведения санации или отсутствии оснований для ее проведения — его ликвидации, установлены Законом Республики Беларусь “Об экономической несостоятельности (банкротстве)” (далее — закон).

Применение довольно жестких антикризисных мер, предусмотренных законом, является последней попыткой восстановления платежеспособности должника в процессе его санации, а при ее невозможности, — планомерной подготовки его ликвидации с соразмерным удовлетворением требований кредиторов.

Антикризисное управление с точки зрения последовательности его организации в зависимости от тяжести поразившего предприятие-должника кризиса и радикальности принимаемых в его отношении организационно-правовых мер подразделяется на следующие этапы.

1. Предупреждение банкротства в досудебном порядке и реализация принципиально возможных путей реформирования предприятия-должни-

ка в его исходной организационной форме с целью преодоления кризисной предбанкротной ситуации. В соответствии с законом (ст. 15,16) в целях предупреждения банкротства учредители (участники) должника — юридического лица, собственники имущества должника — унитарные предприятия, государственные органы, местные исполнительные и распорядительные органы в пределах своей компетенции обязаны принимать соответствующие меры по предупреждению банкротства, направленные на улучшение финансового состояния должника, в том числе в виде предоставления финансовой помощи. Кредиторы на основании соглашения с должником могут также принимать аналогичные меры.

2. Защитный период — процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия хозяйственным судом заявления о банкротстве до окончания срока (не может превышать трех месяцев), определяемого в целях проверки наличия оснований для возбуждения конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника. Данная судебная процедура является начальным этапом предусмотренных законодательством о банкротстве реальных реорганизационных процедур в системе управления предприятия-должника, включающая и поиск возможностей заключения мирового соглашения с кредиторами.

3. 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 — ликвидации должника — юридического лица. В процессе конкурсного производства антикризисным управляющим, лицом, привлекаемым хозяйственным судом извне, определяется возможность (или ее отсутствие) восстановления платежеспособности должника, а в плане санации — меры по ее восстановлению. Управленческая деятельность управляющего направлена на наведение порядка на предприятии должника, и прежде всего, в бухгалтерском учете и статистической отчетности, упорядочение отношений с кредиторами, создание и ведение реестра кредиторов, подготовка реорганизационных и иных решений по восстановлению платежеспособности должника.

4. Ликвидационное производство — процедура конкурсного производства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях ликвидации должника — юридического лица, продажи его имущества и соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

5. Мировое соглашение в производстве по делу о банкротстве — процедура банкротства в виде соглашения между должником и конкурсными кредиторами об уплате долгов, в котором предусматриваются освобождение должника от долгов, или уменьшение долгов, или рассрочка их уплаты, а также срок уплаты долгов и т.д. Принятие мирового соглашения возможно на любой стадии процесса.

В этой связи одной из основных задач руководителя предприятия-должника является оперативное и своевременное выявление причин, снижающих платежеспособность, и противодействие им, а при наступившем кризисе — осуществление оперативных мероприятий и программ, рассчитанных на перспективу, позволяющих вывести должника из состояния неплатежеспособности.

Кризису предприятия-должника могут предшествовать некоторые типичные обстоятельства:

- руководство недостаточно или слишком поздно анализирует причины снижения финансовой устойчивости и платежеспособности;
- предприятие-должник испытывает недостаток собственных оборотных средств, растущую задолженность по обязательствам, имеет отказы в предоставлении кредитных ресурсов;
- нарушения в торгово-техническом процессе и управлении предприятием-должником, вызываемые кризисом, усложняют положение и затрудняют объективность оценки ситуации;
- слабость управления, а зачастую и просто беспомощность, которую руководство предприятия-должника пытается скрыть,
- приводит к дальнейшему ухудшению финансового состояния и платежеспособности;
- администрация должника в условиях кризиса испытывает значительные эмоционально-психологические перегрузки;
- задачи, требующие решения, часто превышают возможности руководства из-за недостаточности инвестиционных ресурсов.

В целях предупреждения банкротства руководителю предприятия-должника необходимо постоянно контролировать основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности, снижение которых может привести к кризисному состоянию. В отношении предприятий торговли такими показателями могут быть:

- среднемесячная выручка от реализации товаров;
- средняя торговая наценка (надбавка);
- просроченная кредиторская задолженность, в том числе по обязательным платежам в бюджет, бюджетные и внебюджетные фонды, за потребленные энергоресурсы, по заработной плате;
- задолженность по кредитам банков;
- рост уровня издержек и др.

Признаками, непосредственно указывающими на наличие угрозы банкротства любой коммерческой организации, в том числе осуществляющей торговую деятельность либо оказывающей бытовые услуги, являются:

- неспособность своевременно 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;
- динамический рост кредиторской задолженности, в том числе просроченной;
- превышение долговых обязательств в суммарном выражении стоимости имущества должника.

В подтверждение наступающего кризиса возможна отрицательная деловая реакция партнеров, выраженная в нежелании продолжать сотрудничество, юридическая реакция со стороны уполномоченных органов государственного управления в виде внеочередных проверок, решений по ограничению деятельности, обращений взыскания на имущество, заявлений в хозяйственный суд о признании должника банкротом.

В этой связи для успешного управления предприятием в кризисном состоянии руководителю необходимо разработать программы срочных мер и стратегических мероприятий развития.

Программа срочных мер должна предусматривать устранение существенных источников убытков, использование быстро реализуемых резервов, привлечение консультантов, новых менеджеров, согласование необходимых вопросов с обслуживающим учреждением банка и др.

Программа стратегических мероприятий развития предприятия-должника должна предусматривать пути выхода из кризиса с ориентацией на опыт прибыльно работающих предприятий, реальные альтернативы развития, последовательность и сроки исполнения.

Первым важнейшим этапом программы должно быть улучшение финансового состояния предприятия-должника путем обеспечения сбалансированности поступлений и расходов за счет получения отсрочки платежей, превращения краткосрочных обязательств в долгосрочные, превращения капитала кредиторов в акционерный капитал, отсрочки инвестиций, прекращения деятельности, не приносящей поступлений, но требующей выплат, приостановки убыточной деятельности, продажи излишнего и неиспользуемого имущества либо передачи его в аренду.

В случае невозможности реализации мероприятий по оздоровлению финансового состояния должника в несудебном порядке, главная роль в дальнейшем будет принадлежать антикризисным судебным процедурам, включающим защитный период, конкурсное производство, санацию, а при ее невозможности — ликвидацию должника.

П.Н. Пекутько

Институт экономики НАН Беларуси (Минск)

ВЛИЯНИЕ РАЗМЕРА ТОРГОВОЙ НАДБАВКИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь “О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республике Беларусь” от 19.05.1999 г. № 285 Министерству экономики, облисполкомам и Минскому горисполкому предоставлено право регулирования торговых надбавок на некоторые виды социально значимых товаров. Размер торговых надбавок на данную группу товаров значительно ниже общеустановленной для всех иных товаров 30 %-ной надбавки к отпускной цене предприятия-изготовителя либо цене импортера с учетом надбавки оптового звена независимо от количества участвующих посредников.

Устанавливаемые вышеназванными ведомствами уровни торговых надбавок не позволяют розничным торговым предприятиям не только получить прибыль от реализации товаров данной группы, но даже покрыть затраты, возникающие в процессе их реализации.

Убыточность реализации социально значимых товаров сказывается на формировании финансовых результатов розничной торговли в целом. С целью покрытия убытков по реализации социально значимых товаров предприятия розничной торговли вынуждены устанавливать необоснованно завышенные торговые надбавки на товары, не входящие в Перечень социально значимых товаров (работ, услуг). Тем не менее, рентабельность предприятий розничной торговли г. Минска за 2000 г. составила всего 1,1 %. Кроме того, это приводит к стремлению торговыми предприятиями до ми-