

говоров на поставку сырья, товаров, организацию учета и контроля над выполнением поставщиками договорных обязательств. Главная цель коммерческой деятельности – получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания, требует гибкого реагирования на изменения, происходящие на рынке. Покупать и продавать товары нужно так, чтобы любая коммерческая операция обеспечивала предельно возможный уровень рентабельности; чтобы торговый риск был сведен к минимуму; чтобы постоянно укреплялось положение предприятия на рынке, и росло доверие к нему со стороны деловых партнеров. Кроме того, в коммерческой деятельности важно не только заработать деньги, но и с наибольшей эффективностью их использовать для повышения устойчивости предприятия на рынке, обеспечения финансового резерва для быстрого реагирования на случай изменения конъюнктуры рынка. Коммерческие отношения могут развиваться в условиях экономической свободы субъектов деловых отношений, которая предполагает владение капиталом и умение управлять финансами, ориентацию на извлечение максимально возможной для складывающихся отношений прибыли и наиболее выгодные способы ее капитализации, умение управлять коммерческим риском, формирование таких организационных структур коммерческой деятельности, которые способны приспосабливаться к меняющимся условиям, восприимчивость к изменениям в потребностях рынка, полное равноправие партнеров.

Для достижения поставленных в коммерческой деятельности задач необходимо руководствоваться следующими основными принципами: неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга; гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка; умение предвидеть коммерческие риски; выделение приоритетов; проявление личной инициативы; высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам; нацеленность на достижение конечного результата – оптимального размера прибыли.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПО ВЫХОДУ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЗ КРИЗИСА

Н. Н. Козлова аспирант

Белорусский торгово-экономический Университет потребительской кооперации

В ходе деятельности состояние предприятия может изменяться как в лучшую, так и в худшую сторону. В самой неблагоприятной ситуации состояние может стать кризисным. Чтобы предотвратить ухудшение состояния предприятия и не допустить банкротства, на наш взгляд, необходимо исследовать причины такого ухудшения. Для исследования причин кризисного состояния различными авторами предлагается проводить текущий анализ финансового состояния предприятия. Схема анализа представляет

собой иерархическую систему, включающую различные методы статистического и математического анализа с использованием аппарата экспертных оценок для поиска оптимальных путей решения проблем кризисного предприятия.

Вероятность банкротства предприятия – это одна из оценочных характеристик текущего состояния и обстановки на предприятии. Проводя анализ вероятности ежемесячно, руководство предприятия может постоянно поддерживать вероятность на низком уровне. Поскольку вероятность зависит от ряда показателей, то для положительного результата необходимо следить не за каким-то одним, а за несколькими основными показателями одновременно. Показатель вероятности банкротства получил название показателя Альтмана по имени своего создателя [1]

Суть метода заключается в анализе аддитивной модели вида [2]:

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i,$$

где Y – результирующая функция;

X – вектор факторов.

Значение функции определяется уравнением, переменные которого отражают некоторые ключевые характеристики анализируемого предприятия – его ликвидность, скорость оборота капитала и другие. Если для анализируемого предприятия коэффициент превышает определенную пороговую величину, то оно зачисляется в разряд надежных, если же полученный коэффициент ниже критической величины, то финансовое положение такого предприятия внушает опасения и ему возможно требуется антикризисная программа.

В формуле Альтмана используются пять переменных:

$x_1 = \text{ТА} / \text{ВБ}$ – отношение оборотного капитала к сумме активов фирмы;

$x_2 = \text{ДК} / \text{ВБ}$ – отношение нераспределенного дохода к сумме активов;

$x_3 = \text{П}_{\text{осд}} / \text{ВБ}$ – отношение операционных доходов (до вычета процентов и налогов) к сумме активов;

$x_4 = \text{УК} / \text{ВБ}$ – отношение рыночной стоимости акций фирмы к общей сумме активов;

$x_5 = \text{ВР} / \text{ВБ}$ – отношение суммы продаж к сумме активов.

В модели Альтмана применяется метод множественного дискриминантного анализа. Классификационное "правило", полученное на основе уравнения, гласило:

◇ если значение Y меньше 1,767, то фирму следует отнести к группе потенциальных банкротов;

◇ если значение Y больше 1,767, фирме в ближайшей перспективе банкротство не угрожает.

Для оценки финансовой устойчивости можно пользоваться следующей формулой, адаптированной к отечественной терминологии:

$$Y = x_1 * 1,2 + x_2 * 1,4 + x_3 * 3,3 + x_4 * 0,6 + x_5$$

Степень близости предприятия к банкротству определяется по шкале, представленной в табл. 1. Принимая во внимание, что формула расчета Y в представленном виде отличается от оригинала (в частности, вместо уставного капитала (УК) в оригинальном варианте используется рыночная стоимость акций – неопределяемый для большинства предприятий показатель) рекомендуется снизить верхнюю границу “очень высокой” степени вероятности банкротства до 1.

Таблица 1

Шкала вероятности банкротства

Значение Y	Вероятность банкротства
менее 1,8	очень высокая
от 1,81 до 2,7	высокая
от 2,71 до 2,99	средняя
от 3,0	низкая

При ретроспективном анализе предприятия следует обращать внимание не столько на шкалу вероятностей банкротства, сколько на динамику этого показателя.

В связи с использованием данной формулы необходимо отметить следующее. По мнению некоторых отечественных специалистов [3] формула Альтмана не имеет права на существование, поскольку составлена некорректно: переменная x_1 связана с кризисом управления, x_4 характеризует наступление **финансового** кризиса, в то время как остальные – **экономического**.

Однако, по нашему мнению, формула Альтмана как обобщающий показатель должна использоваться для ретроспективного анализа финансового состояния. Это позволит руководству предприятия проанализировать причины наступления кризиса.

Показатель вероятности банкротства является комплексным показателем, включающим в себя целую группу показателей, характеризующих разные стороны деятельности предприятия: структуру активов и пассивов, рентабельность и оборачиваемость.

На основе комплексного анализа финансового состояния можно сделать предварительные выводы о причинах кризисного состояния предприятия и направления вывода его из кризиса.

1. Балабанов И.Т., Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1994.

2. Градов А. П., Кузин Б. И. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. – М.: Специальная литература. – 1996. – 510 с.

3. Уткин Э.А. Управление фирмой, М.: «Аклиз», 1996;