

ЗСдп – просроченные долгосрочные заемные средства;
ЗСк – краткосрочные заемные средства;
ЗСкп – просроченные краткосрочные заемные средства;
КЗк – краткосрочная кредиторская задолженность;
КЗкп – просроченная краткосрочная кредиторская задолженность;
КЗд – долгосрочная кредиторская задолженность;
КЗдп – просроченная долгосрочная кредиторская задолженность;
КЗкпр – прочая краткосрочная задолженность;
КЗкпрп – просроченная прочая краткосрочная задолженность;
Звд – расчеты с акционерами (учредителями) по выплате доходов (дивидендов);
УФ – уставный фонд;
РФ – резервный фонд;
ДФ – добавочный фонд;
ДБП – доходы будущих периодов;
ФП – фонд потребления;
РПР – резервы предстоящих расходов;
НПУ – нераспределенная прибыль/непокрытый убыток;
ЦФ – целевое финансирование;
ПУотч – прибыль/убыток отчетного года
ВБ – валюта баланса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь № 16 от 17.02.2004 г. "О бухгалтерской отчетности организаций".
2. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 14 мая 2004 г. "Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности".
3. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие/ Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др.– М.: Финансы и статистика, 2003.– 192 с.
4. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб пособие для вузов/ Под ред. проф. Н.П. Любушина.– М.: ЮНИТИ, 2001.– 471с.
5. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие/ Под ред. Л.Л. Ермолович.– Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001.– 576с.
6. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ Под общ. Ред. В.И. Стражева.– 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 2003.– 480 с.
7. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. пособие.– М.: ИКР "ЭКМОС", 2002.– 240 с.
8. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учеб. для вузов.– 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 2004.– 526 с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.– 2-е изд., испр. и доп.– М.: ИНФРА-М, 2003.– 400с.– (серия "Высшее образование").
10. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.– 479 с.
11. Экономический анализ: Учебник для вузов/ Под ред. Л.Т. Гиляровской.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.– 527 с.
12. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа.– М.: ИНФРА-М, 2000.– 208 с.
13. Мыцких Н.П. Направления совершенствования "Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности"/ Вестник Брестского государственного технического университета.– № 3, 2002.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА БАНКРОТСТВА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.Ф. Волонцевич, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

В последние годы в Республике Беларусь возрос интерес к проблемам банкротства и антикризисного управления деятельностью организаций. Объективным фактором актуализации стало нарастание кризисных явлений во всех отраслях, в том числе и в торговле. Значительный эффект дал и субъективный фактор: принятие нового Закона "Об экономической несостоятельности (банкротстве)". Несмотря на это, большинство экономических вопросов в указанной области остаются неразработанными, в т.ч. и вопросы, связанные с прогнозированием риска банкротства организаций торговли.

Здравый смысл и опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что банкротство нужно и можно выявлять на ранних стадиях, когда могут быть приняты действенные антикризисные меры. К сожалению, показатели, предусмотренные официально действующей в Республике Беларусь методикой направлены, скорее, на констатацию факта явного банкротства. С нашей точки зрения диагностику банкротства нужно рассматривать как элемент оценки конкурентоспособности (а точнее неконкурентоспособности) организации.

Известны два основных подхода к прогнозированию банкротства — количественный и качественный. Первый базируется на финансовых данных и включает оперирование некоторыми коэффициентами (приобретающими все большую известность двух- и многофакторными Z-счетами Альтмана (США), коэффициентом Лиса, Таффлера (Великобритания), рейтинговым числом Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова (Россия) и другими), умение «читать баланс» (анализировать структуру активов и пассивов, определять показатели платежеспособности).

При своей бесспорной эффективности этот подход имеет три существенных недостатка. Во-первых, организации, 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 организаций в подобных обстоятельствах характерно стремление «обелить» свою деятельность, иногда доводящее до фальсификации (в качестве примера можно привести весьма свежий скандал с известной итальянской фирмой «Пармалат»). 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 отчетности, могут свидетельствовать о неплатежеспособности организации в то время, как другие — давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. В таких условиях трудно судить о реальном состоянии дел.

Второй подход основан на сравнении признаков уже обанкротившихся организаций с таковыми же признаками оцениваемой. В государствах с развитым институтом банкротства опубликовано множество списков фирм-банкротов. Некоторые из них содержат описание по десяткам показателей. К сожалению, большинство списков не упорядочивают эти данные по степени важности и ни в одном не проявлена забота о последовательности. Попыткой компенсировать эти недостатки является метод балльной оценки (А-счет Аргенти).

Не вызывает сомнений, что «количественные» и «качественные» методики должны использоваться параллельно, дополняя друг друга. В настоящее время известны попытки интегрирования различного рода показателей в некий каталог индикаторов, отслеживая тенденции изменения которых, можно будет с большой степенью вероятности прогнозировать банкротство (методика У. Бивера, критериальная методика Казанского государственного технологического университета и др.).

Такое многообразие в подходах не облегчает, а наоборот, затрудняет задачу, прежде всего из-за различий в полученных оценках. Объяснением этому, по нашему мнению, является то, что они оценивают разные явления. Общепринятым является мнение, что банкротство и кризис в организации — понятия синонимичные (банкротство, собственно, и рассматривается как крайнее проявление кризиса). В действительности же дело обстоит иначе — организация подвержена различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим) и банкротство — лишь один из них. Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность организации выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, она может испытывать экономический кризис (ситуация, когда материальные ресурсы используются неэффективно) и кризис управления (неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто означает также низкую компетентность руководства и, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям окружающей среды). Соответственно, различные методики предсказания банкротства, как принято называть их в отечественной практике, на самом деле, предсказывают различные виды кризисов и вернее было бы назвать их кризис-прогнозами.

С другой стороны, любой из обозначенных видов кризисов может привести к «коллапсу», смерти организации. В этой связи, понимая механизм банкротства как юридическое признание такого «коллапса», данные методики условно можно назвать методиками предсказания банкротства. Представляется, однако, что ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса. Выбор конкретных методик, очевидно, должен диктоваться особенностями отрасли, в которой работает организация. Более того, даже сами методики могут и должны подвергаться корректировке с учетом специфики отраслей экономики.

Исследование экономических основ оценки риска банкротства, а также практики хозяйствования торговых организаций в Республике Беларусь позволяет предложить следующий подход для решения этой проблемы. В его основу положена дифференциация оценки в зависимости от глубины кризисных явлений. Банкротство фирмы в своем развитии проходит три стадии (скрытое, финансовая неустойчивость и явное или юридическое).

Для первой стадии характерно ухудшение финансово-экономического состояния, которое пока не сказывается на расчетах с кредиторами. Характерными чертами ее является снижение эффективности деятельности торговой организации, которое выражается в соответствующем изменении показателей прибыльности, оборачиваемости, рыночной стоимости и других наиважнейших показателей деятельности.

Для более точного прогнозирования риска банкротства на этой стадии можно использовать многофакторную модель, которая была построена нами на основе 34 аналитических коэффициентов, рассчитанных по бухгалтерской и статистической отчетности 10 торговых организаций за 3 года. В результате проведенных

расчетов, логической и математической проверки их достоверности, получена и апробирована следующая модель:

$$Z = 0,9863 + 1,098X_1 + 1,4211X_2,$$

где X_1 – коэффициент наличия собственных оборотных средств; X_2 – коэффициент рентабельности товарооборота.

В случае, если Z менее 1, вероятность банкротства в течение ближайших 1-2 лет очень высока, если Z находится в промежутке от 1 до 2 — средняя и если более 2 — крайне мала.

Следующей стадией банкротства является стадия финансовой неустойчивости. Ее характерными чертами являются периодический и довольно устойчивый дефицит денежных средств, а также некоторые ранние признаки банкротства. Для их оценки может быть использована двухуровневая система показателей. К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствуют о значительных финансовых затруднениях. К ним относятся:

- снижение объема товарооборота и других видов деятельности или устойчивое сокращение темпов их роста;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности, их разбалансировка;
- постоянная и чрезмерная иммобилизация оборотных средств во внеоборотные активы;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;
- хроническая нехватка оборотных средств, в том числе неудовлетворительные показатели наличия собственных оборотных средств;
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников;
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами;
- наличие сверхнормативных товарных запасов, залежалых товаров, замедление оборачиваемости;
- ухудшение отношений с учреждениями банковской системы, а, следовательно, использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;
- применение в торгово-технологическом процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации.

Во вторую группу входят критерии и показатели, которые не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем они указывают, что при определенных условиях или принятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- вынужденные изменения в торгово-технологическом процессе в сторону менее дорогих, но и менее эффективных форм товароснабжения и реализации товаров;
- участие в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;
- недостаточная диверсификация деятельности, т.е. чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида активов и др.;
- излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта (“хватание за соломинку”);
- потеря ключевых контрагентов и, как следствие, неблагоприятные изменения в портфеле заказов;
- недооценка технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения.

Стадия явного банкротства означает такую глубину кризисных явлений, когда внесудебное оздоровление торговой организации затруднительно. Банкротство переходит в стадию юридического рассмотрения. В этих условиях правильнее говорить не о прогнозировании риска банкротства, а о констатации его факта. Для этого могут быть применены так называемые внешние признаки банкротства, вытекающие из Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности. К ним относятся неудовлетворительные в течение 4-х кварталов коэффициенты:

- текущей ликвидности, менее 1;
- обеспеченности собственными оборотными средствами, менее 0,1;
- обеспеченности финансовых обязательств активами, менее 0,85;
- обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами, менее 0,5.

Они свидетельствуют о том, что организация, даже реализовав все свое имущество, не всегда имеет возможность рассчитаться по своим долговым обязательствам с кредиторами, тем более что, как правило, у большинства должников активы являются низколиквидными. Таким образом, организация не имеет возможности восстановить свою платежеспособность.

Безусловно, в столь широкой системе оценки есть и свои минусы: гораздо легче принять решение в условиях однокритериальной, чем многокритериальной задачи. Вместе с тем, любое прогнозное решение подобного рода, независимо от числа критериев, является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер информации к размышлению, нежели побудительных стимулов для принятия немедленных решений. Тем более, что решение о возможном банкротстве организации влечет за собой весьма болезненные последствия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Правила по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности: Утв. Приказом Министерства финансов, Министерства экономики, Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 27.04.2000 г. № 46/76/1850/20/ Национальная экономическая газета.— 2000.— № 43.
2. Жоровин С.Г. Диагностика потенциального банкротства и выработка мер по финансовому оздоровлению субъектов хозяйствования/ Бухгалтерский учет и анализ.— 1999.— № 12.— С. 38-43.
3. Савицкая Г.В. и др. Разработка дискриминантной модели для оценки риска банкротства сельскохозяйственных предприятий/ Бухгалтерский учет и анализ.— 2000.— № 12.— с. 22-24.
4. Лигоненко Л.А. Антикризисное управление торговым предприятием. Автореф. диссертации на соискание научной степени доктора экономических наук.— Киев: Киевский национальный торгово-экономический университет, 2001.
5. Волонцевич Е.Ф. Диагностика банкротства торговых предприятий/ Торговля в экономической системе: теория и практика: Тезисы докладов Международной научно-практич. конф. Минск, 7-8 мая 2002 г.— Мн.: БГЭУ, 2002.— С. 105-106.
6. Волонцевич Е.Ф. Конкурентоспособность фирм: Курс лекций.— Мн.: БГЭУ, 2003.
7. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учеб. Пособие для вузов.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ ТОРГОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Н.В. Ковалева, канд. экон. наук, ст. преподаватель БГЭУ

Эффективность формирования и использования товарных ресурсов торговыми предприятиями в современных условиях хозяйствования во многом зависит от правильности управления ими. Важным направлением совершенствования управления является разработка системы показателей анализа и оценки обеспеченности и использования товарных ресурсов. Система показателей должна способствовать решению следующих задач:

- контроль, всесторонняя и объективная оценка выполнения планов по анализируемым показателям, изучение тенденций развития предприятия, определение условий и способов получения результатов хозяйственной деятельности;
- выявление и измерение влияния факторов на анализируемые показатели хозяйственной деятельности предприятия, объективная оценка результатов его работы;
- поиск и использование резервов экономического и социального развития, повышения эффективности хозяйствования;
- обоснование и разработка оптимальных управленческих решений и содействие успешной их реализации.

Для выполнения указанных задач на торговых предприятиях необходимо использовать систему показателей, включающую поступление и реализацию товаров, товарные запасы, прочее выбытие товарных ресурсов, показатели товарооборачиваемости, эффективности использования товарных ресурсов, доходы, прибыль от реализации товаров и др.

Соответствующие представления о функционировании торгового предприятия должны дать количественные измерения эффективности, которые обусловлены набором достаточной совокупности критериев и показателей эффективности, способной по возможности полно и достоверно описать все стороны деятельности предприятия.

В настоящее время, анализируя экономическую деятельность торговых предприятий, ограничиваются лишь изучением выполнения планов и динамики товарооборота, товарных запасов, прибыли. Применение при таком анализе показателей планов товарооборота и прибыли, нормативов товарных запасов, как критериев для оценки результатов деятельности отдельных предприятий, представляется, на наш взгляд, спорным, так как устанавливаемые планы и нормативы в условиях инфляции не всегда являются оптимальными и напряженными. При сравнении результатов деятельности предприятий по указанным выше критериям опускается из виду важное обстоятельство — какими товарными ресурсами достигнуты эти результаты.

Большинство методик изучения обеспеченности и использования товарных ресурсов основано на применении ограниченного числа показателей и не в полной мере отражают их формирование и эффективность использования. Так, А. Фридман, исследуя критерии и показатели эффективности торговли, сводил их только