

SQUELART, V. (1996) Interaction entre économie et réinsertion professionnelle des personnes handicapées. Proposition d'analyse et de stratégies adaptées au secteur. Mémoire non publié, Institut d'Administration et de Gestion, Louvain-la-Neuve, Belgique

## РАЗУКРУПНЕНИЕ КАК ФОРМА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*И. Г. Бабеня*

*УО «Витебский государственный технологический университет»*

Согласно информации Министерства статистики и анализа Республики Беларусь на 1 марта 2002 года 47,7% предприятий РБ от их общего числа, учитываемых в текущем порядке, были убыточными. По Брестской области удельный вес убыточных предприятий составил 45,7%, по Витебской области – 57,8%, Гомельской – 53,7%, Гродненской – 44,7%, Минской – 51,7%, Могилевской – 61,8%, в городе Минске – 23,5%. Налицо тенденция ухудшения качественного состояния белорусской экономики. Если учесть, что появление конечного продукта в сфере потребления предполагает взаимосвязь от 15 до 400 хозяйствующих субъектов, бесспорным будет факт, что экономика страны находится в состоянии экономического бедствия. Даже одно финансово несостоятельное предприятие, имеющее проблемы с платежеспособностью, замыкает на себе десяток других, вовлекая их в хождение по кругу: отсутствие денег на расчетном счете, дефицит оборотного капитала, снижение объемов производства, работа на склад. У предприятий РБ, работающих без убытков, рентабельность продукции в 2001 году к уровню 1992 года снизилась более чем в два раза: в целом по народному хозяйству – с 22,1% до 8,2%, по предприятиям промышленности – с 29,1% до 10,8%, в сельском хозяйстве – с 16,7% до 0,2%, в торговле и общественном питании – с 17,2% до 5,2%. Масса прибыли, полученная предприятиями в 2001 году, составила 73,4% от аналогичного показателя 2002 года. Как результат – план по доходной части бюджета выполнен лишь на 89,8%.

Мировая практика показывает, что простых и быстрых решений по выходу из кризиса не существует. Но одним из возможных вариантов является развитие малого и среднего бизнеса, особенно в отраслях народного хозяйства, где экономическая политика государства оказалась несостоятельной, резервы роста исчерпаны. Анализ статистических данных о количестве малых предприятий по отраслям народного хозяйства позволяет сделать вывод, что наиболее привлекательной сферой для ведения бизнеса субъектами малого предпринимательства являются торговля и общественное питание, деятельность в области промышленного производства, на третьем месте – деятельность в строительной отрасли. Анализ показал, что малые предприятия способны поддержать развитие бизнеса в этих отраслях и создать серьезную конкуренцию крупным предприятиям.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что чем проблемнее отрасль, тем активнее внедряется в нее малый бизнес. И он вправе рассчитывать на поддержку государства. Необходимо учитывать и объем налоговых поступлений от таких предприятий. По данным министерства по налогам и сборам РБ, малые предприятия и индивидуальные предприниматели в 2001 году обеспечили республиканскому бюджету около 8% общего объема налоговых поступлений. Очевидно, что особый интерес с точки зрения определения перспектив развития малого и среднего бизнеса представляет выявление проблемных отраслей народного хозяйства, в которых он с успехом может себя реализовать.

Таблица 1. Соотношение количества убыточных и малых предприятий по отраслям народного хозяйства в 2001 году.

№ п/п	Отрасль народного хозяйства	Количество малых предприятий \ в % к общей $\Sigma$	Удельный вес убыточных предприятий в отрасли, %	Количество МП в расчете на 1% убыточных предприятий
1	Торговли и общепита	11898 \ 56,6	41,9	284
2	Промышленность	5860 \ 27,9	34,9	167
3	Строительство	3246 / 15,5	29,9	108

В этом случае мы сталкиваемся с проблемой прогнозирования количества убыточных предприятий в отраслевом разрезе, определения степени их неплатежеспособности, с диагностикой экономической несостоятельности (банкротства) предприятий.

В зарубежной и отечественной теории и практике существуют различные методики и математические модели оценки степени неплатежеспособности и вероятности наступления банкротства. Многочисленные попытки применения зарубежных моделей в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов. Банкротство – сложный процесс, включающий юридические, организационные, финансовые аспекты деятельности предприятия. Но в соответствии с Законом РФ "Об экономической несостоятельности (банкротстве)" от 18.07.2000 "экономическая несостоятельность (банкротство) – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом."

В современной практике финансово–хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером [1]. Новые методики диагностики возможного банкротства, предназначенные для отечественных предприятий, были разработаны О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфуллиным, Г.Г. Кадыковым. Наиболее простой из методик является двухфакторная математическая модель, при построении которой учитываются всего два показателя: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заемных средств в пассивах. М.А. Федотова предложила адаптировать модель к отечественным условиям, скорректировав весовые коэффициенты и используя для оценки четыре коэффициента: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, утраты платежеспособности и восстановления платежеспособности. Модель "Z-счета", предложенная Э. Альтманом, позволяет разделить субъекты хозяйствования на потенциальных банкротов и не банкротов. Позднее Э.Альтман разработал более точную модель, позволяющую прогнозировать банкротство на горизонте в пять лет с точностью в 70%. У. Бивер предложил пятифакторную модель для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, содержащую следующие индикаторы: рентабельность активов, удельный вес заемных средств в пассивах, коэффициент текущей ликвидности, доля чистого оборотного капитала в активах, коэффициент Бивера= $(\text{чистая прибыль} + \text{амортизация}) / \text{заемные средства}$ . Весовые коэффициенты для показателей модели У. Бивера не используются, но рассчитанные значения показателей сравниваются с нормативными значениями, рассчитанными У. Бивером для трех состояний фирмы: для благополучных компаний, обанкротившихся в течение года и ставших банкротами в течение пяти лет [1].

В РФ в целях обеспечения единого методического подхода при проведении анализа финансового состояния платежеспособности юридических лиц Государственным налоговым комитетом от 21.03.2001 разработаны методические положения с утверждением форм отчетности, предусматривающие расчет четырех показателей: коэффициента текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности финансовых обязательств активами, обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами.

Однако все рассмотренные методики имеют существенный недостаток: в их основе лежит расчет коэффициентов на основе информации бухгалтерского баланса, который сам не свободен от ограничений, коэффициент – это искусственная конструкция, в которой и числитель и знаменатель могут меняться во времени. Кроме того, в результате переоценок ОПФ, не возможности проведения реальной рыночной оценки активов предприятия, данные бухгалтерского баланса, используемые при расчете коэффициентов, не могут считаться достаточно информативными и не отражают реального состояния активов и источников средств предприятия.

Более предпочтительной для отечественных предприятий представляется шестифакторная модель О.П. Зайцевой, которая предлагает использовать следующие показатели: коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу; соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов (показатель обратный показателю абсолютной ликвидности), убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объему реализации продукции, соотношение заемного и собственного капитала, коэффициент загрузки активов как величина обратная коэффициенту оборачиваемости активов. Весовые значения показателей в модели определены экспертным путем.

Существуют и другие критерии, дающие возможность прогнозировать неплатежеспособность и вероятность потенциального банкротства предприятий: просроченная кредиторская задолженность и увеличение ее удельного веса в составе обязательств предприятия; убытки, отражаемые в балан-

се; значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности, чрезмерное накопление запасов. Значения этих показателей неудовлетворительны для большинства предприятий РБ.

Более точным можно считать способ оценки степени неплатежеспособности предприятия на основе анализа денежных потоков и рассчитанных с использованием показателя чистого денежного потока предприятия показателей рентабельности активов по денежному потоку, коэффициента возможной нейтрализации текущей угрозы банкротства, рассчитываемой как отношение чистого денежного потока и средней суммы финансовых обязательств, обратного ему показателя, характеризующего способность предприятия погашать долги и проч. [2] Однако сложно, если вообще возможно, рассчитать прогнозные значения этих показателей. Трудоемко и сложно проанализировать денежные потоки отчетного года, не говоря уже об их планировании хотя бы на год.

Для оценки степени неплатежеспособности предлагается использовать методику, основанную на сопоставлении двух показателей: чистой рентабельности активов (ЧРА) и средневзвешенной стоимости источников средств (ССИС) предприятия, представляющей собой посленалоговую цену эксплуатации всех средств, инвестируемых в деятельность предприятия, т.е. всех источников его средств.

Для расчета показателей можно воспользоваться следующими формулами:

$$ССИС = \sum_{i=1}^n C_i \times D_i \quad (\%)$$

$$ЧРА = \frac{ЧП}{\text{актив}} \times 100 \quad (\%)$$

Где  $C_i$  – посленалоговая цена  $i$ -го источника средств, выраженная в процентах к его объему;

$D_i$  – доля  $i$ -го источника средств в пассиве баланса в долях единицы;

ЧП – чистая прибыль предприятия за анализируемый период, тыс руб.

*актив* – средний за анализируемый период объем активов.

С учетом того, что размер актива рассчитывается как среднеарифметическая из объемов активов за анализируемый период, при расчете долей отдельных источников средств общая сумма средств предприятия (итог пассива) рассчитывается тоже как среднеарифметическая.

ССИС характеризует средний уровень расходов по привлечению и использованию средств из всех источников, используемых предприятием в процентах к общей сумме средств (с учетом налогового щита и налогового отягощения, с учетом средств на поиск средств, суммы страховки, если это предусмотрено договором и проч.) Например, для расчета стоимости такого источника, как акции необходимо сумму выплаченных дивидендов, а если предприятие выпускало и размещало акции в этом периоде, то и затраты на их эмиссию и размещение, отнести к сумме акционерного капитала (в балансовой оценке). По кредитам, проценты по которым относят на затраты, стоимость источника рассчитывается умножением процентной ставки по кредитному договору на множитель (1-ставка налогообложения прибыли). Стоимость такого источника, как нераспределенная прибыль равна 0.

Предприятие может считаться платежеспособным, если соблюдается неравенство

$$ЧРА - ССИС \geq 0$$

Если  $ЧРА < ССИС$  это означает, что чистой прибыли предприятия не достаточно для покрытия всех финансовых издержек по привлечению и эксплуатации используемых им средств. Если  $ЧРА = ССИС$ , то это означает, что прибыли предприятия достаточно только для того, чтобы покрыть финансовые издержки по эксплуатации источников средств, а на развитие деятельности финансовые средства отсутствуют. Соотношение ЧРА и ССИС может определяться как по отчетным данным предприятия, так и на горизонте квартал, год и т.д. при планировании деятельности предприятия.

Анализ соотношения ЧРА и ССИС по выборке из 10 предприятий легкой промышленности РБ показал, что в среднем значение ЧРА складывается на уровне около  $-1,94\%$ , а ССИС – на уровне  $+19,26\%$ . Чтобы в следующем году покрыть убытки прошлых лет и издержки по привлечению и использованию средств, необходимо, чтобы средний уровень рентабельности активов составлял  $+22\%$ . С учетом сложившегося соотношения рентабельности активов и рентабельности продукции необходимо, чтобы последняя была на уровне не ниже  $+36\%$ , что для большинства предприятий

легкой промышленности не реально. Большие накладные расходы, отсутствие мобильности, неиспользуемые мощности, находящиеся на балансе предприятий, работа на давальческом сырье – все это сдерживает развитие предприятий отрасли. В сложившихся условиях внутренние механизмы финансовой стабилизации зачастую не способны вывести предприятие из кризисного состояния. Согласно данным Комитета по санации и банкротству из 32 неплатежеспособных предприятий, регулярно получавших государственную финансовую поддержку, лишь одно восстановило платежеспособность

Актуальным в этой связи представляется разукрупнение существующих предприятий, а также создание условий для развития малого и среднего предпринимательства в отрасли. Эффект от разукрупнения предприятия состоит в том, что за счет существенного сокращения общехозяйственного управленческого аппарата, непроизводственных и вспомогательных служб значительно сокращается сумма постоянных издержек. Новые хозяйственно самостоятельные подразделения (предприятия) быстрее могут достичь точки безубыточности. Выделенные в процессе разделения предприятия получают статус нового юридического лица, а имущественные права и обязанности переходят к каждому из них на основе разделительного баланса.

Список литературы.

1. Ковалев В.В Введение в финансовый менеджмент. М: Финансы и статистика. 2000. 678с.
2. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 1998. 304 с.

## МАЛОМУ БИЗНЕСУ – СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР ПОДДЕРЖКИ

*Л. В. Барминский*

*Инспекция Министерства по налогам и сборам по  
Октябрьскому району г. Витебска*

Необходимость развития малого бизнеса, повышение его роли в экономике республики сегодня признается практически всеми экономистами и хозяйственниками.

Действительно, малый бизнес обладает теми достоинствами, которые особенно ценны в период структурной перестройки экономики. Это – мобильность, способность быстро перестраиваться, заполнять пустующие «бреши» в народном хозяйстве, наиболее оперативно и полно удовлетворять потребительский спрос.

Однако, пережив в начале – середине 90-х годов «бум» своего развития, малый бизнес в последние годы резко притормозил и даже пошел на убыль. Если на 1 января 1997 г. в Октябрьском районе г. Витебска было зарегистрировано 1305 малых коммерческих предприятий и 4129 индивидуальных предпринимателей, то на 1 января 2002 г. – уже соответственно, 599 предприятий и 3187 предпринимателей. Тенденция количественного сокращения предпринимательского сектора характерна и в целом для города Витебска.

Конечно, многие из ликвидированных предприятий представляли собой «пену» первых лет эйфории свободного предпринимательства, которые не имели серьезных бизнес – планов, а значит и будущего. Но, все – таки решающую роль в этом процессе сыграло отсутствие системы постоянно совершенствования экономических, организационных и правовых мер поддержки малых предприятий.

Много споров идет о путях и средствах повышения роли малых предприятий. И здесь изучается опыт других стран, предлагаются соответствующие им модели развития предпринимательства.

В этой связи должен отметить, что еще ни одна страна не смогла в полной мере скопировать и механически перенести чужой опыт на себя. Сколько уже изучено моделей: японская, китайская, корейская, швейцарская и т.д. Этот перечень будет ровно таким, сколько благополучных стран в мире. А значит единого «типового» опыта развития малого бизнеса приемлемого для всех стран нет и не может быть. Каждая страна искала свой опыт, свою модель, так как каждая из них – это уникальный образец, другого такого нет. Нет и другой Беларуси в мире, а значит путь и модель для республики должны быть свои. Едино только экономические законы рынка, а механизм их реализации должен учитывать реальную ситуацию.