

в сопоставимой оценке). По сравнению с IV кварталом 2001 года прибыль в I квартале 2002 года значительно уменьшилась.

Прибыль от реализации товаров зависит от изменения объема товарооборота, среднего уровня валового дохода, оставшегося в распоряжении торгового предприятия, и среднего уровня издержек обращения.

Уменьшение прибыли в I квартале 2002 года по сравнению с IV кварталом 2001 года на 23,5 млн. р. произошло за счет изменения объема товарооборота, уменьшение на 7,2 млн. р. - за счет уменьшения объема валового дохода. Рост уровня издержек обращения снизил общую прибыль на 13,4 млн. р. Баланс факторов соответствует суммарному объему уменьшения прибыли, что подтверждает правильность аналитических расчетов.

Показатель эффективности коммерческой деятельности магазина №3 ТД "Витязь" в I квартале 2002 года составил:

$$P_a = \frac{5655,172}{14176} * 100 = 39,89\%$$

Этот показатель позволяет судить об эффективности коммерческой деятельности, т.к. показывает, какова доля прибыли на каждый рубль расходов по ведению коммерции.

Доля прибыли на один рубль расходов в рассматриваемом магазине составила 39,89% что позволяет охарактеризовать работу магазина в области коммерческой деятельности как положительную.

На основании проведенных экономических исследований можно сделать вывод, что работу магазина №3 ТД "Витязь" в области коммерческой деятельности можно характеризовать как положительную.

## ОСОБЕННОСТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ИРВИТ»)

*А.А. Кахро*

*УО «Витебский государственный технологический университет»*

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизация предпринимательства и т. д. Важное значение придается определению финансовой устойчивости, платежеспособности предприятий. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии, которое зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Целью исследования являлась оценка финансового состояния и основные направления его стабилизации ООО "Ирвит", которое можно отнести и по численности работающих, и по объему выпускаемой продукции, и по размерам получаемого дохода к среднему бизнесу. Исследования проводились по различным методикам анализа финансового состояния, выявлялись положительные и отрицательные стороны каждой из методик. На наш взгляд, наиболее приемлемым по соотношению простота/объективность следует считать именно коэффициентный анализ, т.к. главной целью анализа является своевременно, используя различные принципы и методы изучения бухгалтерской отчетности предприятия, выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособность. Для целей внешнего анализа, на наш взгляд, наиболее подходит комплексная методика, изложенная Русак Н.А. и Стражевым В.И. Она сочетает в себе простоту, логичность, избыточна для проведения внешнего анализа финансового состояния предприятия, а кроме того, учитывает белорусскую специфику. ООО "Ирвит" создано на основе объединения имущества физических лиц. Изначально ООО создавалось как самостоятельная экономическая структура, однако в 1997 году оно на добровольной основе вошло в состав государственного Белорусского концерна по производству и реализации товаров легкой промышленности "Беллепром".

Основное направление деятельности ООО "Ирвит" - производство и реализация кожаной обуви. Данное решение основывалось на прогнозах невозможности удовлетворения населения в обуви ни по качеству, ни по цене силами отечественных производителей, а также высвобождением в связи со спадом данного производства в республике квалифицированных специалистов и производственных мощностей.

Основным рынком сбыта является Республика Беларусь (89 %). Поставка осуществляется на основе заключенных договоров и через сеть торгующих организаций. ООО "Ирвит" производит 2 % выпускаемой в РБ обуви, обеспечивает занятость 1,1 % от общего числа работающих в кожанобульпромышленности и на 40 % выше средней по легкой промышленности. Однако, анализ финансовых коэффициентов показал, что ООО, в целом, не способно отвечать по взятым на себя обязательствам перед всеми кредиторами (поставщики, государство, работники). Структура его баланса уже три года подряд неудовлетворительна, однако предприятие по существующим сегодня правилам нельзя назвать банкротом (и даже потенциальным банкротом), т.к. просроченной задолженности нет, а коэффициент текущей ликвидности больше 1.

Неудовлетворительные показатели ликвидности лишний раз показывают вероятные области рисков для ООО "Ирвит". А именно: отсутствие у предприятия необходимого "запаса прочности", требуемого для форс-мажорных обстоятельств, резервного фонда, который может и не нужен при данной организационной форме хозяйствования. Однако крайне низкий размер собственного капитала представляет собой серьезную опасность при необходимости кредитования ООО.

Значительное сокращение коэффициента прибыльности, отсутствие средств для погашения краткосрочной задолженности и невозможность поступления также средств и в ближайшем будущем делают положение ООО весьма неустойчивым. Предприятие сможет успешно функционировать и приносить ощутимую прибыль только если увеличит размер собственных средств и погасит часть кредиторской задолженности. Кроме того, следует больше внимания уделять ассортиментной политике и увеличивать долю "договорной" продукции в общем ее объеме.

В данных обстоятельствах целесообразным является правильное формирование себестоимости продукции. Учитывая, что необходимым условием нормальной финансовой работы любого предприятия является полная реализация всей произведенной продукции, требуется уделять повышенное внимание вопросам рекламы, стимулирования сбыта, ассортиментной политике. Постоянная нехватка собственных оборотных средств, первопричиной чего является неудачная ассортиментная политика (так как по ценовому фактору продукция ООО "Ирвит" достаточно конкурентоспособна) и, как следствие, большое затоваривание складов, привели к значительному повышению доли оборотного капитала, вплоть до приостановки производственного цикла. Анализ затрат на рубль товарной продукции (79 копеек без учета выплат из балансовой прибыли) лишь подтвердил предположение о чрезмерном размере привлеченных кредитных ресурсов.

Спецификой предприятия в части планирования себестоимости является очень быстрая сменяемость ассортиментного ряда продукции, в связи с чем возникают определенные сложности с разработкой организационно-технических мероприятий по снижению затрат на производство и реализацию продукции. Таким образом, разработка мероприятий переносится на этап планирования производственной программы, так как закупка сырья и материалов, других видов ресурсов, а также расчет требуемых под это оборотных средств производится исходя из производственной программы. То есть, фактически, должен пересматриваться план производственной программы. Кроме того, установленные новые более мощные производственные мощности, сокращение длительности производственного процесса вследствие объединения различных его частей в одном производственном помещении находятся в стадии освоения и в условиях высокой инфляции и крайне неравномерного графика выпуска продукции, а также сезонности не представляется возможным оценить их вклад в снижение себестоимости и рассчитать экономический эффект.

Исследования также показали, что низкий уровень реализации и затоваренность вызваны не неплатежеспособным спросом, а недостатками планирования производственной программы и низким уровнем работы дизайнеров и модельеров - конструкторов. Иначе говоря, покупателям не нравятся внешний вид обуви. Для исправления этого недостатка, на наш взгляд, следует поставить заработную плату работников отдела сбыта и модельеров-конструкторов обуви в прямую зависимость от объема реализованной продукции.

Следует большое внимание уделять рекламе, проводить опросы покупателей, внедрять в свою работу современные эффективные технологии, которые позволят поддерживать прямую связь со своими клиентами, более оперативно учитывать их предложения и замечания. Кроме того, требует-

ся интенсифицировать изучение рынка сбыта, глубже внедрять диверсификацию продукции, как залог минимизации возможных убытков. Тем более, что предприятие является относительно небольшим производством, способным без особого ущерба производить небольшие серии продукции. Основным принципом, которым следует руководствоваться - прогнозирование нужд потребителей и выпуск пользующейся спросом продукции.

В идеале, гарантированный сбыт предоставляет продукция, производимая по договорам, либо производимая из давальческого сырья. Предприятие должно применять политику интенсивного сбыта, реализуя продукцию возможно большему количеству посредников. Большое количество договоров позволяют пойти на такой риск, так как с одной стороны, такая политика неизбежно связана с возрастанием возможности неуплаты, а с другой, в связи со снижением веса (значимости) одной сделки, позволяет более гибко варьировать условиями заключения договоров с покупателями.

Для ускорения оборачиваемости краткосрочных активов следует рассмотреть такие возможности, как сокращение нормативного запаса сырья. Учитывая, что риск недопоставок сырья относительно мал, так как предприятие работает по, в основном, долгосрочным контрактам на покупку необходимых сырья и материалов, то нормировать оборотные средства можно исходя не из 30 дней, а из расчета - 15 дней.

Анализ выявил и некоторые методологические особенности. Следует отметить, что, во первых, нормативы установленных государством коэффициентов довольно жестки, во вторых, они отражают гипотетическую и маловероятную ситуацию, в которой предприятию нужно будет одновременно погасить все свои долги (тем более, используя различные по ликвидности активы). На наш взгляд из рассмотренных показателей более объективно отражают деятельность предприятия чистая рентабельность продаж ( в сравнении с уровнем инфляции и другими предприятиями отрасли), а также коэффициент промежуточной ликвидности ( 0,5 - 0,8 ).

## **ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*В. В. Квасникова*

*УО «Витебский государственный технологический университет»*

В окружающей и внутренней среде предприятия постоянно происходят изменения, являющиеся возбудителями кризисной ситуации, при этом, чем выше скорость этих изменений, тем выше вероятность ее возникновения. Исходя из этого, можно сделать вывод, что развитие кризисных явлений это неизбежный процесс. Однако вопрос состоит в том, перерастут или нет эти явления в кризисную ситуацию. Возникновение и развитие кризисной ситуации опасно, прежде всего, потому, что с одной стороны это резко снижает конкурентоспособность предприятий, а с другой, приводит к их банкротству.

Вместе с тем, следует отметить, что предотвращение кризисной ситуации более эффективно на ранних стадиях, когда фирма не утратила свои конкурентные преимущества, вследствие чего, стоимость реакции будет включать только затраты, связанные с реализацией мероприятий по ее предотвращению. К тому же, на ранних этапах кризисной ситуации руководство располагает весьма важным стратегическим ресурсом – временем, что дает возможность маневра, если ответная реакция оказалась не достаточно эффективной, после некоторой корректировки ответные меры можно повторить.

На поздних этапах кризисной ситуации конкурентные преимущества фирмы полностью утрачены, она несет огромные финансовые потери. Поэтому стоимость ответной реакции предприятия будет включать в себя не только затраты на осуществление мероприятий по предотвращению кризисной ситуации, но и сумму убытков от производственно-хозяйственной деятельности, полученных за период развития кризисной ситуации. Кроме того, из-за отсутствия времени, снижается вероятность благоприятного исхода, проводимых мероприятий.

В течение десятилетий практика управления на предприятиях не ориентировала специалистов субъектов хозяйствования на выявление и вскрытие причин кризисных ситуаций, что обуславливалось жестким регламентированием условий внешней среды. Это не означает, что проблемы возникновения кризисных ситуаций не существовала, она перемещалась на отраслевой, региональный и государственный уровни и решалась посредством изменения элементов внешней среды.