

УДК 338
ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

С.Л. КОМАРОВА, А.В. ЛОНСКИЙ

Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Могилёв, Беларусь

В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала. Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства или реализации.

В рыночной экономике, где целевой функцией хозяйствующего субъекта является максимизация прибыли, на первое место выходит финансовый блок показателей эффективности, в основе которых лежит прибыль. Для проведения оценки эффективности коммерческой деятельности торговой организации может использоваться система показателей, определяющих эффективность ее работы. Анализ показателей эффективности деятельности организации включает расчет и оценку комплексных и обобщающих показателей эффективности деятельности.

Платежеспособность – это возможность организации вовремя оплачивать свои долги. Это основной показатель стабильности ее финансового состояния. Иногда вместо термина "платежеспособность" говорят о ликвидности, т. е. возможности тех или иных объектов, быть проданными. В более конкретном смысле платежеспособность – это наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей погашения в ближайшее время. Когда мы говорим о платежеспособности организации, ее активы должны рассматриваться как обеспечение ее долгов, то есть как то имущество, которое мы можем обратить в деньги, чтобы расплатиться по имеющимся обязательствам.

Если рассматривать допущение возможности прекращения деятельности и необходимости погасить все долги, то коэффициенты показывают риск банкротства. Однако, если вести рассуждения о ее возможном закрытии, то мы должны переоценить актив по ликвидационным ценам. Это цены, которые можно будет выручить при распродаже активов вследствие ликвидации фирмы. Ликвидационные цены всегда ниже тех, по которым имущество отражается в балансе (то есть себестоимости или остаточной стоимости). По статистике ликвидационная цена составляет от 60 до 40 % оценки активов по фактическим затратам на приобретение или остаточной стоимости. Следовательно, это существенно повлияет на значения коэффициентов.



Если не рассматривать вероятность банкротства, то у организации не возникает необходимости распродавать все свое имущество для погашения долгов. В этом случае в качестве обеспечения текущих (краткосрочных) обязательств организации рассматриваются те активы, которые в ближайшее время будут обращены в деньги не в результате тотальной распродажи, а в ходе нормальной деятельности организации.

Если же рассматривать запасы и другие активы организации как обеспечение ее краткосрочных обязательств, то во внимание должны приниматься возможные цены их продажи, а не бухгалтерская себестоимость.

Возникает логическая некорректность и в том, что активы представлены на определенный момент, а долги, хотя и исчисляются на ту же дату, должны быть погашены за определенное время, а не на момент расчета - коэффициенты существенно занижаются и искажают реальную ситуацию.

Для оценки финансового состояния предприятия используется большое количество показателей. При этом значения одних показателей могут находиться на теоретически достаточном уровне, значения других – на минимально удовлетворительном уровне, а значения третьих – на неудовлетворительном уровне. В таких условиях довольно сложно адекватно оценить финансовое положение хозяйствующего субъекта в целом. А потому для оценки финансового состояния целесообразным представляется использовать интегральный показатель.

Интегральный показатель финансового состояния предприятия предлагается определять путем суммирования произведений нормирующих коэффициентов и весов этих показателей. Нормирующие коэффициенты определяются путем отношения их фактической величины к плановой или, наоборот, в зависимости от стремления показателя к максимизации либо минимизации его значения, т.е. с учетом перехода к безразмерной шкале от 0 до 1. Чем ближе интегральный показатель к единице, тем мощнее задействован потенциал предприятия, стабильнее финансовое состояние его работы и эффективность управления в целом.

В торговле значение коэффициентов может вовсе быть далёким от нормативов (не иметь собственных средств), но предприятие будет достаточно успешным.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Проведение комплексной диагностики позволит своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

