

ниями случайного порядка, затруднено. Поэтому сама цифра среднеотраслевой рентабельности не выдерживает критики.

При введении новой налоговой системы важная роль отводилась показателю сверхрентабельности в проведении антиинфляционной политики. Рассмотрим этот аспект воздействия более подробно. С одной стороны, сверхрентабельность в торговле исчисляется по отношению к товарообороту, т.е. к цене товара, что повышает заинтересованность торговых предприятий в повышении цен, так как это способствует росту их дохода. Кроме того, опережающий рост расходов, издержек по транспортировке, топливу, аренде, кредиту при жестко определенном пределе торговой надбавки (скидки), являющейся основным источником обеспечения рентабельности, подталкивает торговые предприятия к взиманию в свою пользу максимальной ставки надбавки и создает беспрецедентную ситуацию: товарооборот, а следовательно, и зарплата, растут, а предприятие терпит убытки. С другой стороны, в современных условиях при высоком уровне монополизации и отсутствии конкуренции за счет диктата договорных цен легко увеличиваются объемные показатели в промышленности. В результате общая динамика цен и ее характер по различным группам и видам продукции имеет значительную инфляционную составляющую, ее искажающее влияние на адекватное отражение рентабельностью эффективности производства еще больше усиливается.

Следует согласиться с предложением о раздельной оценке, во-первых, производственных показателей прибыли и эффективности, т.е. зависящих от успехов работы производственных подразделений предприятий; во-вторых, рыночных показателей прибыли от реализации продукции и рентабельности работы предприятия, зависящие от сбыта продукции, конъюнктуры рынка, в том числе и от роста свободных цен. По существу речь идет о необходимости использования теории производительности факторов производства, производственной функции в качестве методологической основы определения эффективности функционирования предприятий. Такой подход даст возможность приблизить методику исчисления рентабельности и методы оценки эффективности работы торговых предприятий к принятым в международной практике.

Т.Н.МОРГОЛЬ, ассистент

**(Белорусский государственный
экономический университет)**

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Платежеспособность — один из важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Основной информационной базы анализа финансового состояния является бухгалтерский ба-

танс. Новая форма баланса, утвержденная для составления бухгалтерской отчетности за 1992 г., имеет существенные отличия от предыдущей. Последние обусловлены главным образом приведением отчетности в соответствие с требованиями международных стандартов учета к финансовой отчетности в связи с переходом к рыночным отношениям. Существенные изменения претерпела схема построения баланса, состав и содержание статей актива и пассива. В этой связи возникла необходимость принципиально нового подхода к анализу финансового состояния торговых предприятий и, в частности, к оценке их платежеспособности.

Оценку платежеспособности следует производить по данным баланса на основе характеристики ликвидности оборотных средств (текущих активов). Ликвидность оборотных средств определяется степенью их мобильности, т.е. способностью превращать в денежную наличность и немедленно погашать краткосрочную задолженность. От того, насколько быстро будет происходить это превращение, зависит платежеспособность предприятия.

Самой мобильной частью оборотных средств являются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Деньги готовы к платежу немедленно, а ценные бумаги могут быть быстро превращены в деньги. Время, необходимое для превращения в деньги различных элементов текущих активов, существенно различается при ликвидации дебиторской задолженности и материальных оборотных средств. Кроме того, материальные оборотные средства неоднородны. Ликвидность товаров, производственных запасов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов существенно различается. Ликвидность средств, вложенных в дебиторскую задолженность, зависит от форм расчетов, скорости платежеспособного документооборота в банках, своевременного оформления банковских документов, платежеспособности отдельных контрагентов по расчетам и других причин.

В связи с этим с некоторой долей условности по степени ликвидности текущие активы можно разделить на три группы:

- 1) быстро реализуемые ценности (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);
- 2) активы средней реализуемости (дебиторская задолженность);
- 3) медленно реализуемые активы (материальные текущие активы).

Отношение денежных средств, включая ценные бумаги, к краткосрочным долговым обязательствам принято называть коэффициентом абсолютной ликвидности:

$$Л_а = Д_с / (З_к + С_к),$$

где $Д_с$ — денежные средства и ценные бумаги; $З_к$ — кредиторская задолженность; $С_к$ — краткосрочные кредиты и займы.

Признается теоретически достаточным, если значение этого показателя превышает 0,2 — 0,25.

Если на оплату долговых обязательств предприятия кроме наличности мобилизовать и средства в расчетах с дебиторами Z_d , то получим так называемый промежуточный коэффициент покрытия L_p . Он равен частному от деления величины денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности на сумму краткосрочных обязательств предприятия:

$$L_p = (D_c + Z_d) / (Z_k + C_k) .$$

Теоретически оправданные оценки этого коэффициента лежат в диапазоне 0,7 — 0,8.

Наиболее обобщающим показателем платежеспособности выступает общий коэффициент покрытия L_0 , в расчет которого в числителе включаются все текущие активы, в том числе и материальные:

$$L_0 = \frac{D_c + Z_d + Z_m}{Z_k + C_k} ,$$

где Z_m — материальные запасы и затраты.

Теоретическая величина этого коэффициента определяется в размере 2 — 2,57.

А.А.ПРАНЕВИЧ, аспирант

**(Белорусский государственный
экономический университет)**

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРИВАТИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Предполагаемое весеннее оживление приватизационного процесса, основанное на решении правительства Республики Беларусь, как и в первом варианте программы приватизации, должны коснуться розничной торговли, общественного питания, бытовых услуг, т.е. объектов, относящихся к коммунальной собственности. Опыта приватизации таких объектов пока мало. Оценка первых итогов этого процесса показывает настоятельную необходимость разработки программы приватизации, которая должна основываться на определенных концептуальных положениях. Среди них основными являются выбор формы приватизации (аукционная, конкурсная (коммерческая и некоммерческая), акционирование с открытой продажей акций, преобразование в общество с ограниченной ответственностью, выкуп арендованного имущества, найм менеджера с последующим предоставлением ему права выпуска доли государственной собственности, продажа через ликвидацию); учет размера предприятия (малое, среднее, крупное); степень готовности к

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Беларуский государственный экономический университет. Библиотека.°

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by> elib@bseu.by