

ственное производство даже в условиях стабильной экономики не может нормально функционировать, не используя финансовую поддержку государства. Об этом свидетельствует опыт многих стран. Так, в США бюджетные ассигнования в сельское хозяйство являются важнейшим элементом государственного регулирования его состояния. Удельный вес их составляет до четверти стоимости валовой продукции сельского хозяйства. В Японии государство обеспечивает фермерским хозяйствам 50 %-ную самокупаемость. В нашей республике удельный вес государственной поддержки значительно ниже. Например, в 1998 г. в стоимости валовой продукции сельского хозяйства этот показатель составил 10,2 %, в расходной части бюджета – 9,3 %.

За годы проведения реформ резко сократилось финансирование государственных комплексных программ по аграрным проблемам, что нельзя признать нормальным явлением. Так, удельный вес расходов на эти цели в общем объеме финансирования АПК (без учета средств фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия) в 1998 г. составил 11,7% против 23,7% в 1993 г.

Необходимо признать, что существующая система государственной поддержки пока не носит системного характера, в результате чего эффект от применяемых мер достается часто не селу, а смежным с ним монополизированным отраслям, производящим минеральные удобрения, сельскохозяйственную технику или запчасти к ней и некоторые другие. Имеет место негативная практика централизации государственных средств, когда выделенные средства нередко своевременно и в полном объеме не доходят до потребителей и используются нерационально либо не по назначению.

Учитывая, что в республике рыночные отношения только складываются, главной задачей на данном этапе является разработка и внедрение действенных инструментов экономического воздействия государства на ход воспроизводственного процесса в условиях складывающихся рыночных отношений и ориентированных на поддержку приоритетных отраслей и видов производства.

*В.В. Позняков,*  
БГЭУ (Минск)

## **АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Платежеспособность предприятия является одним из показателей его финансового состояния. Экономическая сущность этого показателя характеризуется способностью предприятия полностью выполнять свои обязательства по платежам, то есть характеризуется денежным оборотом, в котором деньги функционируют как средство платежа. Платежеспособность находится в прямой зависимости от реализации продукции, поэтому и платежи между предприятиями, между предприятиями и государством возникают не на базе авансирования расходов, а вслед за совершением фактических расходов, связанных с операционной (текущей) деятельностью предприятий, инвестиционной и финансовой.

По своему экономическому содержанию, роли в воспроизводстве и ме-

ханизму организации платежей последние включают две группы: платежи, связанные непосредственно с производством и хозяйственной деятельностью (за приобретенные средства производства и товары, выполненные работы и оказанные услуги); платежи, связанные с финансовыми обязательствами и другими нетоварными операциями (налоги и платежи).

В специальной экономической литературе платежеспособность отождествляется с показателем ликвидности (от лат. *eiguidus* – текучий), характеризующим мобильность активов предприятия, то есть способность легкорезализуемых активов предприятия превращаться в денежные средства. Степень ликвидности определяется соотношением между денежными средствами, быстрореализуемыми активами предприятия и суммой их краткосрочных обязательств. К быстрореализуемым (ликвидным) активам относятся ценные бумаги, акции и облигации, пользующиеся постоянным спросом на фондовой бирже, срочные векселя, беспрепятственно принимаемые к учету банками, а также бесспорная дебиторская задолженность, подлежащая погашению по первому требованию или через краткие сроки. Чем выше доля активов, которые легко могут быть превращены в денежную наличность, тем выше ликвидность предприятия. Ликвидность активов предприятия определяется по балансу системой показателей.

В отличие от ликвидности платежеспособность предприятия представляет собой денежный оборот по платежам, в основе которого лежат денежные потоки поступления денежных средств от реализации продукции, за минусом затрат на производство (кэш-фло от операционной деятельности), доходы от реализации активов предприятия, за минусом платежей за приобретенные активы, то есть доходы, за минусом затрат от инвестиционной деятельности (кэш-фло от инвестиционной деятельности), доходы, за минусом расходов от финансовой деятельности (кэш-фло от финансовой деятельности).

Для анализа эти данные содержатся в “Отчете о движении денежных средств”, утвержденном приказом министра финансов Республики Беларусь от 20 января 2000 г № 23 для годовой бухгалтерской отчетности за 1999 год. В этой отчетности денежный поток формируется за счет притока и оттока денежных средств. Следовательно, в соответствии с новой бухгалтерской отчетностью по движению денежных средств платежеспособность представляет собой денежный поток, равный разности между притоком и оттоком денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, то есть коэффициенты платежеспособности предприятия должны определяться на определенную дату путем отношения чистого денежного потока (кэш-фло) к краткосрочным платежам (коэффициент срочной платежеспособности). Путем отношения чистого денежного потока (за минусом краткосрочных платежей к средне-долгосрочным обязательствам) определяется коэффициент долгосрочной и среднесрочной платежеспособности. В процессе анализа изучаются факторы изменения притока и оттока денежных средств на определенный период: изменение выручки от реализации, себестоимости реализованной продукции, доходов и расходов от реализации имущества, инвестиционные затраты и их эффективность, результаты финансовой деятельности.