

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.