

Реализация результатов исследования на практике будет способствовать укреплению финансового положения предприятий-производителей, снижению налогового пресса на покупателя, сдерживанию инфляционных процессов.

SUMMARY

Some financial aspects of methods and forms of nature management regulation used nowadays are dealt with. Special attention is paid to the negative consequences of partial inclusion of the environmental payments of enterprises into the cost price of production.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Палмизано Дж. Практические аспекты формирования рынка прав на загрязнение атмосферы в США // Экономика и мат. методы. 28. Вып. 1
2. Закон УРСР "Про охорону навколишнього середовища" - X. : Харьк. ін-т внутр. справ, 1993.
3. Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятия" // Бизнес. - 1995. - 14 февраля.

Поступила в редколлегию 28 ноября 1995г.

УДК 336.6.61

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Закоморная Н.И., научн. сотр.

Одним из условий успешной предпринимательской деятельности есть своевременное принятие решений, которые касаются как возможности завоевания рынка сбыта, так и оценки взаимовыгодных отношений между существующими и потенциальными партнерами. Поэтому для руководителя очень важно уметь оценивать финансовое состояние предприятия и использовать полученные результаты в своей практике. Основой объективной и достоверной информации о состоянии предприятия является анализ его финансового положения.

Разрозненные отдельные попытки представить показатели оценки финансового положения предприятия касаются, как правило, либо одной из сторон его деятельности, либо базируются на данных баланса иностранных фирм или совместных предприятий. В первом случае дается неполная картина финансового положения, во втором случае такими показателями пользоваться невозможно, так как структура и содержание отечественного баланса отличаются от баланса иностранных фирм.

Отчетный баланс западной фирмы прежде всего отображает ее текущее рыночное положение как самостоятельной хозяйственной единицы. В этом его кардинальное отличие от отечественных балансовых отчетов, привычных для прежней системы хозяйствования. В итоге, при использовании одних и тех же основополагающих принципов, балансы предприятия в рыночной и нерыночной экономике существенно отличаются по составляющим их элементам и методам их исчисления. В основу группировки статей актива отечественного баланса положен принцип расположения по нарастающей ликвидности, в то время как у западных фирм наоборот. Но это не столь важно, важно, что такая группировка не совсем последовательна. Если принять в первом приближении, что второй и третий разделы актива отечественного баланса соответствуют первому разделу актива баланса иностранных фирм "Оборотные активы", то некоторые статьи необходимо будет исключить.

Во-первых, статью "Расчеты с бюджетом", которая должна быть вынесена за пределы итогов второго и третьего разделов. Практика уплаты налога на добавленную стоимость при покупке товара и отнесения

его на дебиторскую задолженность бюджета зачастую приводит к появлению долгов государства перед предприятием по расчетам с бюджетом. В практике известно, что бюджет переplat не возвращает, а погашает их путем уменьшения размеров платежей в следующем отчетном периоде. Срок погашения при этом не установлен и зависит от интенсивности выпуска продукции самим предприятием, в связи с чем невозможно надеяться на такие долги, как легкорезализуемые активы.

Во-вторых, статьи "Товары отгруженные, не оплаченные в срок" и "Расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги, не уплаченные в срок" необходимо не суммировать, а вычитать как скидку по сомнительным долгам, так как это отражается в балансе иностранных фирм. Как правило, причиной несвоевременной уплаты по задолженности является либо стихийное бедствие, либо, что наиболее вероятно, финансовые затруднения покупателя. Поэтому рассчитывать на такие платежи, как быстрореализуемые активы, также не приходится.

В-третьих, по нашему мнению, необоснованным есть включение во второй раздел актива статьи "Расходы будущих периодов". Само название этой статьи говорит о том, что она не имеет отношения к текущим запасам. Хотя затраты и понесены в отчетном периоде, однако доходы от них ожидаются в будущем, и поэтому в смысле ликвидности они приближаются к основным средствам. Эта статья должна быть помещена в первом разделе актива баланса, что характерно для балансов западных фирм, где она помещена либо перед статьей "Нематериальные активы", либо показывается за итогом оборотных активов самостоятельно.

При рассмотрении первого раздела отечественного баланса как раздела "Основной капитал" или "Основные активы" баланса западных фирм из него необходимо исключить статью "Расчеты с участниками" по части вкладов в уставный фонд как искусственно завышающую итог первого раздела и валюту баланса. Если существует дебиторская задолженность по расчетам с участниками, значит уставный фонд предприятия еще не сформирован, эти средства не работают и не могут быть основным капиталом. В связи с этим статья пассива баланса "Уставный фонд" должна быть скорректирована таким образом, чтобы отражать на конкретную дату реальные источники образования имущества предприятия, а не фиктивные.

Если таким же образом анализировать и пассив баланса, то третий раздел баланса "Расчеты и другие пассивы" можно рассматривать как краткосрочные обязательства, раздел второй "Долгосрочные пассивы" - как долгосрочные обязательства и раздел первый "Источники собственных и приравненных к ним средств" - как акционерный капитал. Исключение составляет статья "Уставный фонд", на чем мы останавливались выше, и статья "Расчеты с участниками" в части расчетов по дивидендам. Дивиденды начисляют, как правило, по итогам года, исходя из полученной прибыли. Таким образом, средства для их уплаты есть и они могут быть выплачены немедленно. В связи с этим эта статья может быть помещена в третьем разделе пассива баланса как краткосрочные обязательства.

Вышеизложенное подтверждает то, что, пользуясь показателями оценки финансового положения предприятия, принятыми на Западе, предварительно необходимо преобразовать отечественный баланс для их адаптации.

Рассмотрим конкретный пример. Коэффициент текущей ликвидности определяется, например, по российскому образцу как отношение итогов второго и третьего разделов актива баланса к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей [1]. Допустим, что оборотные активы предприятия составляют 1000 денежных единиц. Структура балансов большинства промышленных предприятий в настоящее время такова, что краткосрочные обязательства составляют в

среднем 50% от оборотных активов, то есть 500 денежных единиц. Коэффициент текущей ликвидности в этом случае будет равен 2, что является достаточным для признания предприятия платежеспособным. Однако, если учесть, что на тех же предприятиях расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги, не уплаченные в срок, составляют около 19%, а расчеты с бюджетом в части дебиторской задолженности - примерно 2% от суммы оборотных активов, коэффициент текущей ликвидности на основании вышеизложенного будет равен $(1000-190-20)/500=1,58$, что ниже норматива. Таким образом, реальное состояние показывает неплатежеспособность предприятия. Аналогично искажение картины состояния предприятия будет появляться и при определении других показателей.

Рассмотрим теперь показатели, применяемые в отечественной и зарубежной практике для оценки финансового положения предприятия. Анализ позволяет разбить их на две большие категории. Первая категория - это показатели, которые могут использоваться самим предприятием для оценки своей деятельности, перспектив расширения производства, возможности инвестиции денежных средств и т.д. Вторая категория - это показатели, которыми могут пользоваться кредиторы и инвесторы для оценки предприятия как своего партнера. Кроме того, все показатели можно разбить на четыре группы показателей: финансовой устойчивости, платежеспособности, эффективности деятельности и экономического потенциала.

К числу показателей, характеризующих финансовую устойчивость, в первую очередь, можно отнести коэффициент финансовой устойчивости, который определяется отношением валюты баланса за вычетом краткосрочных задолженностей к валюте баланса. Этот коэффициент показывает удельный вес в общей стоимости имущества предприятия всех источников средств, которое оно может использовать в своей текущей хозяйственной деятельности без ущерба для кредиторов. Увеличение этого коэффициента накладывает ограничения на вложение краткосрочных заемных средств в имущество предприятия, используя их только на легкорезализуемые и быстроовращающиеся в денежную форму активы.

Существенное значение имеет показатель соотношения оборотного капитала, который показывает, на сколько оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Как правило, критическим моментом для предприятия считается ситуация, когда величина его будет равна единице, т.е. собственные оборотные средства идут на уплату долгов. Однако даже в случае, когда его величина больше единицы, не стоит делать вывод, что дела предприятия идут благополучно. Существенным моментом в структуре оборотных активов является наличие денежных средств. В противном случае необходимо согласование оплат по срокам, что не всегда осуществимо.

Как частный случай вышеизложенного выступает показатель чистого оборотного капитала, который равен разности оборотного капитала и краткосрочных обязательств. Представляя абсолютную величину "собственных" оборотных средств, этот показатель интересен в динамике, т.к. его рост свидетельствует о стабильном росте предприятия. Однако на этом фоне стабильно растущими (или по крайней мере не теряющими свою первоначальную величину) должны быть и денежные средства.

Еще один показатель, который можно отнести в эту группу, - это оборачиваемость оборотных активов, он представляет собой отношение выручки от продаж к оборотному капиталу. Этот показатель характеризует, сколько раз за отчетный период обновляется оборотный капитал.

К показателям платежеспособности предприятия, характеризующим способность предприятия к быстрому погашению своих краткосрочных обязательств, в первую очередь, следует отнести коэффициент ликвидности, определяемый отношением оборотных активов без

товарно-материальных ценностей к краткосрочным обязательствам. В этом случае считается, что погашение задолженности идет за счет денежной наличности, быстрореализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности.

Более узкое значение имеет коэффициент абсолютной ликвидности, исчисляемый как отношение денежной наличности и быстрореализуемых ценных бумаг к краткосрочной задолженности. Он показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на конкретный момент.

Интерес представляет коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, исчисляемый как отношение среднегодовой дебиторской задолженности к объему продаж. Этот коэффициент показывает частоту преобразования дебиторской задолженности в денежные средства.

К показателям эффективности деятельности предприятия следует отнести следующие показатели:

1. Коэффициент эффективности использования финансовых ресурсов, исчисляемый как отношение балансовой прибыли к валюте баланса, позволяет определить, за какой период времени получаемая ежегодно прибыль может компенсировать стоимость имущества предприятия. Этот коэффициент имеет первостепенное значение для оценки эффективности, так как позволяет определить срок окупаемости средств, вложенных в предприятие.

2. Коэффициент эффективности использования собственных средств представляется как отношение чистой прибыли к сумме собственных средств. Он позволяет оценить, как эффективно используются собственные средства, что представляет определенный интерес для владельца предприятия.

Существенное значение имеет и коэффициент рентабельности, определяемый как отношение чистой прибыли к объему продаж. Этот показатель характеризует уровень эффективности затрат. В условиях конкуренции этот показатель является весьма важным, так как повышение уровня рентабельности, в первую очередь, будет зависеть не от повышения цен, а от того, как будет обеспечиваться снижение затрат за счет внедрения новых технологий.

Следующая группа показателей, характеризующих экономический потенциал, представляется, прежде всего, коэффициентом независимости, который определяется как отношение суммы источников собственных средств к валюте баланса. На основании этого показателя устанавливается доля собственников в общей стоимости имущества предприятия. Сущность этого показателя в следующем. Расширение объема производства при обеспеченности сбыта продукции растущим покупательским спросом даже за счет привлечения дополнительных заемных средств выгодно предприятию, поскольку процент предпринимательской прибыли выше, чем ссудный процент. На разность между этими процентами, остающуюся у предприятия, увеличивается его доход и, следовательно, возрастает эффективность использования собственных средств. Если привлекаются долгосрочные ссуды банков или другие заемные средства со сроком погашения более одного года, то это не может отрицательно повлиять на платежеспособность заемщика. Риск потери платежеспособности возникает лишь тогда, когда предприятие осуществляет инвестиции, необходимые для расширения производства, за счет вовлечения в свой хозяйственный оборот краткосрочной кредиторской задолженности. Вот почему в условиях, когда зачастую не соблюдаются договорные обязательства, необходимо предъявление высоких требований к коэффициенту независимости.

Возможность расширения производства без привлечения заемных средств характеризуют чистые ликвидные активы, которые представляют собой оборотный капитал без товарно-материальных ценностей минус краткосрочные обязательства. При рассмотрении в динамике увеличение

чистых ликвидных активов свидетельствует о росте экономического потенциала предприятия, однако чрезмерное увеличение их может привести к тому, что деньги не будут "работать". В связи с этим необходим еще один показатель, который характеризовал бы уровень производства. Его можно определить как отношение запасов товарно-материальных ценностей к оборотному капиталу.

Таким образом, мы рассмотрели показатели, совокупность которых дает представление о реальном финансовом положении предприятия. Остальные показатели либо повторяют друг друга, либо предполагают детальное рассмотрение отдельных моментов деятельности предприятия.

SUMMARY

The problem of evaluation of financial state of an enterprise in conditions of market economics is studied in the article. Four groups of indicators and methodics of their incalculation are offered. Offers on changing of a structure of informational basis are given. Usage of the combination of such indicators gives an opportunity to reflect the real financial state of an enterprise and to determine the ways of its improvement.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса // Новое в бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации: Сб. нормат. док. С коммент. П.С. Безруких. Вып. 3(17). - М.: СВЕА, 1995. - С.107 - 124.

Поступила в редколлегия 18 сентября 1995 г.

УДК 519.865.3

МЕТОД ПРОГОНКИ ДЛЯ НАХОЖДЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ В ОДНОПРОДУКТОВЫХ РЫНКАХ

Литвинско О.А., асп., Чумак Л.Ф., асп.

1. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Рассматривается однопродуктовый рынок, среди производителей которого нет кооперации (олигополистический рынок). Пусть есть n производителей и $q_i \geq 0$ - количество продукции, произведенной i -ым производителем; $Q > 0$ - количество продукции, получаемое извне (внешние поставки). Тогда общее количество продукции равно

$$G = Q + \sum q_i. \quad (1)$$

Пусть $f_i(q_i)$ - функция затрат (затраты i -го участника для производства q_i единиц продукции); $p(G)$ - функция цены (функция обратного спроса).

Для дальнейшего исследования примем несколько предположений.

П1. Пусть $f_i(q_i)$, $i = 1, \dots, n$ - дважды непрерывно дифференцируемые, неубывающие, выпуклые функции.

П2. Функция $p(G)$ - дважды непрерывно дифференцируемая, $p(G) > 0$, $p'(G) < 0$, $p''(G) > 0 \quad \forall G > 0$.

П3. Для любого $i = 1, \dots, n$ существует $H_i > 0$ такое, что $f'_i(H_i) = p(H_i)$.

Напомним задачу нахождения равновесия по Нэшу. Для каждого производителя можно записать функцию прибыли:

$$\mu_i(q_i) = q_i p(G) - f_i(q_i).$$

Согласно стратегии Курно каждый производитель стремится максимизировать свою прибыль, считая, что другие не меняют своего объема производства.

Необходимое условие точки максимума имеет вид:

$$\begin{aligned} \mu'_i(q_i) = p(G) + q_i p'(G) G' - f'_i(q_i) &= 0, & \text{если } q_i > 0; \\ f'_i(0) - p(G) &\geq 0, & \text{если } q_i = 0. \end{aligned}$$