

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЙ «ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ» И «ЛИКВИДНОСТЬ» ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночной экономике при выборе модели управления предприятия сталкиваются с необходимостью решения двух основных задач: «поддержания способности отвечать по текущим финансовым обязательствам, обеспечение долгосрочного финансирования в желаемых объемах и способность безболезненно поддерживать сложившуюся или желаемую структуру капитала» [12, с.303]. Эти задачи формулируются в плане характеристики финансового состояния предприятия, которое оценивается показателями ликвидности и платежеспособности. Именно они в наиболее общем виде характеризуют возможность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по обязательствам перед контрагентами. В краткосрочном периоде для итоговой оценки эффективности использования экономического потенциала предприятия и определения уровня его финансовой гибкости (финансовой устойчивости) необходимым является анализ платежеспособности, а в долгосрочном – ликвидности. В целом, показатели ликвидности и платежеспособности позволяют охарактеризовать финансовое состояние предприятия при различной степени учета ликвидности средств. Также они используются при определении надежности, кредитоспособности и конкурентоспособности предприятия, служат инструментом для выработки управленческих решений тактического и стратегического характера. При этом данные показатели отвечают интересам как внутренних, так и внешних пользователей аналитической информации, а именно: самого предприятия (его собственников, работников), партнеров (поставщиков сырья и материалов, потребителей), инвесторов и кредиторов, органы государственного управления.

Однако, несмотря на важность и значимость показателей ликвидности и платежеспособности для организации финансового управления предприятием, до настоящего времени нет однозначной трактовки их сущности. В связи с этим, целью исследования данной статьи является анализ и систематизация существующих теоретических подходов к трактовке сущности данных понятий.

Анализ работ зарубежных и отечественных ученых-экономистов позволил авторам выделить следующие подходы к определению сущности понятия «платежеспособность». Так, сторонники первого подхода – датские ученые Й. Ворст и П. Ревенглоу – определяют платежеспособность, как «способность выдерживать убытки» [8, с.47]. Тем самым ими подчеркивается наличие у предприятия определенного потенциала, который дает ему возможность покрывать убытки. Однако авторы не учитывают, что предприятие, в первую очередь, должно быть способным удовлетворять требования контрагентов и оплачивать свои потребности, а не ориентироваться на убытки и их погашение.

Французские ученые Дж. Делленс и Дж. Джобард утверждают, что «платежеспособно то предприятие, у которого положительны оборотные фонды (то есть, существуют собственные источники оборотных средств)» [9, с.85]. Из данного определения следует, что платежеспособность определяется составом оборотных средств предприятия. При этом большая часть собственных оборотных активов является основой платежеспособности предприятия.

Сторонники второго подхода – российские ученые В.В. Ковалев [12, с.305] и М.М. Крейнина [16, с.14] – трактуют понятие «платежеспособность», как наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, которая требует немедленного погашения. Тем самым ими подчеркивается, что предприятие должно иметь денежные средства, достаточные для оплаты краткосрочных обязательств и осуществления бесперебойного процесса производства. Конечно, предприятию необходимы средства для нового производственного цикла. Но при этом не учитывается, что, кроме предусмотренных краткосрочных обязательств, в установленный срок предприятию также необходимо оплачивать и долгосрочные кредиты и займы, срок погашения которых может наступить в ближайшее время. Нельзя согласиться с утверждением вышеназванных авторов о том, что платежеспособность касается только краткосрочных заемных средств. Остается непонятным: куда отнести долгосрочные обязательства, срок уплаты которых еще не наступил.

Важный научно-практический аспект платежеспособности рассматривается в работе М.С. Абриотиной и А.В. Грачова. Они определяют платежеспособность как достаточность у предприятия ликвидных активов для погашения в любой момент всех своих краткосрочных обязательств перед кредиторами [1, с.20]. Тем самым ими подчеркивается роль ликвидности для быстрого погашения краткосрочных займов, а также необходимость поддержания достаточного ее уровня. Однако при этом содержание платежеспособности сводится к ликвидности.

Несколько иной точки зрения придерживаются сторонники третьего подхода. Так, например, Э.И. Уткин согласен с тем, что оценка платежеспособности является одним из самых важных критериев финансового состояния предприятия. Однако под платежеспособностью он понимает способность предприятия своевременно и полностью рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам [21, с.216].

А. Д. Шеремет (один из представителей четвертого подхода) считает, что «платежеспособность предприятия определяется как способность покрытия всех его обязательств (краткосрочных и долгосрочных) всеми активами» [23, с.165]. Данное определение, в отличие от вышеприведенных, является более точным, поскольку учитывает все виды

обязательств и в нем указывается, каким образом достигается конечный результат. Однако полным его назвать нельзя, так как во внимание не берется специфика воспроизводственного процесса на предприятии.

В рамках данного подхода Д.С. Моляков и Е.И. Шохин утверждают, что платежеспособность является важнейшим показателем, характеризующим финансовое состояние предприятия; свидетельствует о том, что предприятие способно своевременно удовлетворять все платежные требования поставщиков, вытекающих из ранее заключенных договоров, рассчитываться по полученным кредитам и займам, выплачивать заработную плату работникам, а также вносить платежи в бюджетные и внебюджетные фонды [18, с.89]. Разделяя данную точку зрения, украинский экономист Ю.С. Цал-Цалко добавляет, что предприятие считается платежеспособным, если сумма текущих активов (денежных средств, производственных запасов, дебиторской задолженности) больше или равна его внешним обязательствам (задолженности) [22, с.198]. На наш взгляд, данный подход является наиболее полным, авторами учтены все виды платежей, однако не указана срочность кредита.

Недостатки всех рассмотренных нами трактовок платежеспособности учтены в определении А.М. Поддерегина, который характеризует ее как способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои обязательства, которые вытекают из кредитных и других операций денежного характера, имеют определенные сроки уплаты [21, с.310].

Таким образом, платежеспособность западными учеными определяется наличием собственных оборотных средств и способностью покрывать убытки. В отличие от них российские и украинские экономисты определяют платежеспособность как способность предприятия выполнять свои обязательства (краткосрочные – В.В. Ковалев, М.М. Крейнина, М.С. Абрютин и А.В. Грачева; долгосрочные – Э.И. Уткин; все обязательства – А.Д. Шеремет, Д.С. Моляков, Е.И. Шохин, Ю.С. Цал-Цалко, А.М. Поддерегин).

По нашему мнению, платежеспособность – это способность предприятия в полном объеме и в установленные сроки рассчитываться по своим краткосрочным и долгосрочным обязательствам (срок погашения которых наступил) при помощи денежных средств и их эквивалентов, что является основой непрерывности воспроизводственного процесса. Основными признаками платежеспособности предприятия являются: 1) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; 2) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Необходимо отметить, что, рассматривая содержание понятия «платежеспособность», некоторые ученые и специалисты, с одной стороны, отождествляют его с ликвидностью, а с другой – указывают на их отличия. Так, американские экономисты Ю. Бриггем и Л. Гапенски считают понятия ликвидности и платежеспособности очень близкими по своему содержанию [6, с.174]. Согласно с ними и украинские экономисты, а именно – М.А. Болдох, В.З. Бурчевский и М.И. Горбаток [10], Е.Е. Ионин [11], Н.В. Тарасенко [19]. В то же время Е.Е. Ионин считает, что понятие «платежеспособность» несколько шире, чем ликвидность [11, с.34], а Н.В. Тарасенко – наоборот, что ликвидность является более емким понятием [19, с.386]. Этой же точки зрения придерживаются В.А. Квартальнов и И.В. Зорин [17, с.110], которые считают, что показатель ликвидности может выступать в качестве индикатора платежеспособности предприятия. В противовес им И.А. Бланк [4, с.177], О.М. Бандурка, М.Я. Коробов и другие [3, с.260] считают, что не следует приравнивать по содержанию понятия «платежеспособность» и «ликвидность».

Для того чтобы глубже разобраться в данном вопросе, необходимо уточнить содержание понятия «ликвидность», что и является следующим этапом нашего исследования.

В финансовом словаре ликвидность определяется как «способность заемщика обеспечить своевременность выполнения долговых обязательств; способность превращения активов фирмы в наличные деньги, мобильность активов; платежеспособность» [14, с.152]. Другими словами, А.Т. Ковальчук считает, что ликвидность заключается лишь в возможности погашения своих долговых обязательств вовремя и в полном объеме, а также отождествляет ее с платежеспособностью. Мнения Ю.С. Цал-Цалко [22, с.165], Д.С. Молякова и Е.И. Шохина [18, с.91], А.М. Поддерегина [21, с.307], М.А. Болдох, В.З. Бурчевского и М.И. Горбаток [10, с.227] являются схожими и, в общем, характеризуют ликвидность как способность предприятия быстро реализовать (продать) свои активы и погашать свои текущие обязательства.

В.В. Ковалев к вышесказанному добавляет, что ликвидность – это не только наличие у предприятия оборотных средств в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами [12, с.304]. Он подчеркивает, что при определении сущности ликвидности важно помнить, что речь идет о естественной трансформации средств в ходе повторяющегося производственного цикла: «... ⇒ ДС ⇒ ПЗ ⇒ НП ⇒ ГП ⇒ ДЗ ⇒ ДС ⇒ ...». Иными словами, предполагается, что прежде чем денежные средства, мобилизованные в запасы (ПЗ), будут вновь трансформированы в денежные средства (ДС), они должны последовательно пройти через незавершенное производство (НП), готовую продукцию (ГП), дебиторскую задолженность (ДС).

В.Г. Артеменко и М.Н. Белиндер подчеркивают, что ликвидность можно рассматривать как время, необходимое для продажи актива, и как сумму, вырученную от продажи актива. Зачастую можно продать актив за короткое время, но со значительной скидкой в цене [2, с.41]. И.А. Бланк утверждает, что ликвидность – это «...термин, характеризующий способность отдельных видов имущественных ценностей быть быстро конвертируемыми в денежную форму без потери своей текущей стоимости в условиях сложившейся конъюнктуры рынка» [5, с.422]. Такой

подход характеризует ликвидность как функцию времени (срока возможной продажи) и риска (возможности потери стоимости имущества в условиях срочности его продажи).

Таким образом, можно выделить три подхода к трактовке сущности понятия «ликвидность»:

1) ликвидность – это способность предприятия быстро реализовать (продать) свои активы для того, чтобы погасить свои краткосрочные обязательства (А.Т. Ковальчук, Ю.С. Цал-Цалко, Д.С. Моляков и Е.И. Шохин, А.М. Поддерёгин, М.А. Боллох, В.З. Бурчевский, М.И. Горбатов);

2) ликвидность – это время, необходимое для продажи актива; сумма, вырученная от продажи актива (В.Г. Артеменко, М.Н. Белиндер);

3) ликвидность – это функция времени и риска (И.А. Бланк).

По нашему мнению, ликвидность – это способность предприятия превращать свои активы в денежные средства без потери текущей стоимости для покрытия всех своих обязательств в условиях сложившейся конъюнктуры рынка. Понятие «ликвидность» шире, чем «платежеспособность». Ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспособностью и характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу. В отличие от нее, неплатежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической. Признаком, свидетельствующим об ухудшении ликвидности, является увеличение иммобилизации собственных оборотных средств, проявляющиеся в увеличении неликвидов, просроченной дебиторской задолженности и др. [13, с.318]. Тогда как о неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие других «больных» статей в отчетности: «Убытки», «Кредиты и займы, не погашенные в срок», «Просроченная кредиторская задолженность», «Векселя выданные просроченные».

В рамках анализа платежеспособности и ликвидности, следует уточнить содержание понятий «ликвидность баланса», «ликвидность активов» и «степень ликвидности».

Отметим, что большинство авторов [7, с.390; 13, с.357; 19, с.117; 22, с.198] под ликвидностью баланса понимают возможность предприятия в установленные сроки с помощью имеющегося на его балансе имущества рассчитаться по своим обязательствам. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Более широким является определение Ю.С. Цал-Цалко, который под ликвидностью активов понимает возможность предприятия свободно маневрировать и перемещать их из товарной формы в денежную, и наоборот, изменяя структуру платежных средств, запасов и дебиторской задолженности с таким расчетом, чтобы каждая денежная единица предприятия находилась в обороте и давала максимальную отдачу в форме дохода или экономии [22, с.166].

В.В. Ковалев под ликвидностью какого-либо актива понимает «способность его трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного актива. В таком понимании любые активы, которые можно обратить в деньги, являются ликвидными» [12, с.303]. Важность фактора времени в определении ликвидности активов подчеркивается и О.Д. Василиком: «ликвидность активов – это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги; чем меньше времени понадобится для превращения активов в деньги – тем они более ликвидны» [7, с.390]. Б. Колас считает, что «чем быстрее актив может быть обращен без потери стоимости в деньги, тем выше его ликвидность» [15, с.45]. По мнению И.А. Бланка, ликвидность активов – это «характеристика отдельных видов активов предприятия по их способности к быстрой конверсии в денежную форму без потери своей балансовой стоимости с целью обеспечения необходимого уровня платежеспособности предприятия» [5, с.422].

В целом фактор времени учитывается в показателе «степень ликвидности», который является итоговым показателем, характеризующим финансовое состояние предприятия, и определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения активов в денежные средства. Чем меньше время, требуемое для перевода определенного вида актива в денежную форму, тем выше его ликвидность. Выделяют несколько степеней ликвидности и, соответственно, финансового состояния предприятия: 1) недостаточная ликвидность – предприятие не в состоянии воспользоваться преимуществами ценовых скидок и выгодными коммерческими предложениями; 2) дефицит ликвидности – предприятие не способно вовремя погасить свои обязательства, что может привести к продаже долгосрочных вложений и необоротных активов, а в самом худшем случае – к банкротству.

Таким образом, ухудшение платежеспособности и ликвидности предприятия, оцененное со всех вышерассмотренных позиций, является ранним и первым симптомом наступления финансового кризиса, следствием которого может быть банкротство. Для его своевременного предотвращения необходимым является разработка системы оценки уровня платежеспособности и ликвидности, позволяющая получить достоверную информацию о финансовом состоянии предприятия, выявить причины его ухудшения и определить направления выхода из финансового кризиса. Именно это и должно стать следующим этапом исследования.

Литература

1. Абрюткина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и сервис». – 2001. – 345 с.
2. Артеменко В.Г., Белиндер М.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие – 2-е издание переработанное и дополненное. – М.: «Дело и сервис», 1999. – 365 с.
3. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.И., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – К.: Либідь. – 1998. – 573 с.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента – Т. 1. – К.: «Эльга», 1999. – 590 с.
5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Т.2. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
6. Бригхем Ю. Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т. / под ред. Ковалева В.В. Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 668 с.
7. Василюк О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІШС. – 2003. – 416 с.
8. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы / Пер. с дат. Чеканского А.Н., Рождественского О.В. – М.: Высшая школа – 1994. – 563 с.
9. Depallens G., Jobard J.P. Gestion financiere de l'entreprise. – P.: Sirey 9 edition, 1986. – 539 с.
10. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; за ред. Акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ. – 2001. – 502 с.
11. Юнін Е.Е. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» // Фінанси та кредит. – 2004. – №6. – 80 с.
12. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности – Москва: Финансы и статистика, 1996. – 452 с.
14. Ковальчук А.Т. Фінансовий словник. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 287 с.
15. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
16. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: АО «ДИС», «МВ-Центр». – 1994. – 145 с.
17. Менеджмент туризма: Финансы и бухгалтерский учет в туризме: Учебник – М.: Финансы и статистика, 2001. – 327 с.
18. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 112 с.
19. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз промислового підприємства. – Львів: ЛБІНБУ. – 2000. – 587 с.
20. Уткин Э.И. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Издательство «Зеркало». – 1998. – 416 с.
21. Фінанси підприємств: Підручник/ керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
22. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 359 с.
23. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М. – 1999. – 298 с.

УДК 331.101.262

Д.В. Шпакова, магистрант,
Крымский экономический институт КНЭУ

ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальным заданием экономической науки в современных условиях является всестороннее изучение проблем оплаты труда с точки зрения преодоления кризиса и стимулирования экономического роста в Украине. От научного обоснования содержания реформы оплаты труда, правильного выбора путей реформирования заработной платы во многом зависят перспективы экономических преобразований в нашей стране. Реформирование оплаты труда является важной составляющей курса реформ в национальной экономике Украины.

С переходом к рыночным отношениям требуется принципиально новая организация оплаты труда. И это не самоцель, а реальная необходимость замены устаревшей, низко эффективной модели оплаты труда, которая в значительной мере сдерживает реализацию потенциала работников и их коллективов, тормозит развитие экономики. Действующим законодательством определено правовое поле организации оплаты труда. Базовым законом является Закон Украины «Об оплате труда» от