

УДК 336.2

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ СПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Е. Ионин, д.э.н., профессор

Донецкий национальный университет, Донецк

Ионин Е.Е. Аналитические индикаторы финансовой способности предприятия.

На основе развития дефиниции «финансовая способность предприятия» в рамках норм системы права и финансового менеджмента исследована система аналитических индикаторов, отражающих способность субъектов хозяйствования выполнять свои обязательства в системе непрерывной деятельности бизнеса во взаимосвязи с финансовой политикой государства. Обосновано формирование унифицированных финансовых показателей, отвечающих принципам открытости информации.

Ключевые слова: аналитические индикаторы, чистая прибыль, чистый денежный поток, платежеспособность, финансовая способность, финансовая устойчивость, чистые активы, собственный капитал, обязательства

Ionin E.E. Analytical indicators of financial ability of the enterprise.

На основе розвитку дефініції «фінансова спроможність підприємства» в рамках норм системи права і фінансового менеджменту досліджена система аналітичних індикаторів, що відображають здатність суб'єктів господарювання виконувати свої зобов'язання в системі безперервної діяльності бізнесу у взаємозв'язку з фінансовою політикою держави. Обґрунтовано формування уніфікованих фінансових показників, що відповідають принципам відкритості інформації.

Ключові слова: аналітичні індикатори, чистий прибуток, чистий грошовий потік, платоспроможність, фінансова спроможність, фінансова стійкість, чисті активи, власний капітал, зобов'язання

Ionin E.E. Analytical indicators of financial ability of the enterprise.

Based on the definition of «financial ability of the enterprise» under the rules of law and financial management system is investigated by analytical critical indicators, reflecting the ability of economic agents to fulfill their obligations in a system of continuous business activities in relation to the financial policy of the state. Grounded the formation of unified financial performance to meet the principles of openness of information.

Keywords: analytical indicators, net income, net cash flow, solvency, financial capacity, financial stability, net assets, equity, liabilities

Экономическая безопасность Украины напрямую связана с эффективностью работы субъектов хозяйствования. Убыточность хозяйственной деятельности в последние годы составляет более 40% и стало по истине, национальной проблемой. Решение данной проблемы является важной составляющей финансовой политики государства. Резко повышается значимость совершенствования механизма управления этим процессом, с одной стороны обеспечение интересов собственников, а с другой стороны – повышение их экономической и социальной ответственности перед обществом. Другими словами, речь должна идти о формировании нормативов ответственности бизнеса перед обществом.

Эффективность бизнеса дает возможность реализации финансовой политики государства, что в свою очередь предполагает выполнение определенных действий каждого из них. В этом случае крайне важным является финансовая способность предприятия, то есть готовность выполнения своих обязательств, подкрепленными соответствующими источниками финансирования.

Финансовые аспекты устойчивости работы субъектов хозяйствования нашли отражение в работах отечественных и зарубежных авторов: Бернстайна Л.А., Билык Л.Д., Бланка И.А., Ковалева В.В., Коласс Б., Костырко Л.А., Терещенко О.А., Хелферт Э. и др. [1-7]. Наряду с этим, не достаточно исследованы вопросы аналитической составляющей, то есть аналитических индикаторов финансовой способности предприятий.

Целью данной статьи является исследование вопроса системы важнейших аналитических индикаторов, отражающих финансовую способность предприятия в системе непрерывной его деятельности.

Эффективность деятельности хозяйствующих субъектов в рыночной экономике обуславливается во многом состоянием их финансовой способности, что приводит к необходимости обеспечения их финансовой безопасности.

Эффективность и финансовая безопасность предприятий – дополняющие друг друга категории: там, где поддерживается безопасность функционирования бизнеса, достигается заданный уровень эффективности. Укрепление имущественного положения предприятия, разработка и внедрение в

процесс управления системы показателей, характеризующих взаимодействие имущественных прав и имущественных обязательств, и в целом финансовой способности, определяют вектор возможного развития предприятия и сферу принятия экономически эффективных управленческих решений.

Финансовая способность предприятия является емким понятием, которое характеризуется системой показателей состояния, дающих возможность выполнить определенные действия внутреннего и внешнего характера. Емкость понятия финансовая способность заключается в том, что оно включает в себя целый ряд составляющих: платежеспособность, кредитоспособность, налогоспособность. Финансовая способность предприятия опирается на способность базового уровня: дееспособность, правоспособность, трудоспособность, покупательная способность денег и ряд других.

Функционирование предприятия на рынке невозможно без его способности к финансированию текущей и перспективной деятельности, что предполагает в свою очередь наличие соответствующих источников на основе прибыльной работы. Таким образом, наглядно видна зависимость финансовой способности от целого ряда параметров работы сложного хозяйственного механизма предприятия. Это должно быть учтено при исследовании данного вопроса для построения зависимости обобщающих индикаторов от частных показателей.

Базовая конструкция аналитических индикаторов финансовой способности предприятия основывается на ряде концептуальных предпосылок:

1. Непрерывной деятельности – возможности осуществления ее в будущем и отсутствия намерения сознательно прекратить ее.

2. Сохранности физического и финансового капитала – работа предприятия должна быть построена таким образом, чтобы капитал по возможности увеличивался, но, ни в коем случае – не уменьшался.

3. Имущественная обособленность – имущество выступает материальной базой при образовании и функционировании юридического лица и в тоже время, его наличие является одним из основных признаков идентификации юридического лица на основе наличия обособленного имущества и самостоятельной имущественной ответственности.

Такая базовая конструкция дает возможность выделить важнейшие аналитические индикаторы финансовой способности предприятия: чистый денежный поток и чистую прибыль, причем, последний должен быть сбалансирован с первым. А это предполагает, что чистый денежный поток должен быть в динамике положительным. Эти два индикатора по логике расчета аналогичны и представляют собой результат или сальдо: чистый денежный – разница между входящим и выходящим денежными потоками, а чистая прибыль – разница меж-

ду доходами и расходами. И в первом и втором случае результат должен быть положительным.

Различия между ними состоят в экономической основе, то есть способе признания и отражения в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности. При исчислении прибыли используется метод начислений, предусматривающий, что хозяйственные операции признаются и отражаются в системе бухгалтерского учета по факту их свершения, независимо от движения денег. При исчислении чистого денежного потока используется кассовый метод, основанием для которого является поступление и выбытие денежных средств через счет в банке или кассу.

Отрицательная величина чистого денежного потока в динамике приводит к снижению остатка денежных средств на конец периода, а это угроза неплатежеспособности, которая как «Дамоклов меч» постоянна для любого бизнеса. Наличие чистой прибыли при соответствующем механизме ее капитализации подтверждает эффективность хозяйственной деятельности и возможность финансирования воспроизводства в первую очередь за счет собственных источников. В противном случае, при наличии систематических непокрытых убытков происходит снижение качественного состава собственного капитала, что приводит к росту обязательств предприятия и соответственно к ухудшению платежеспособности. Такая логическая зависимость наглядно иллюстрирует значимость концепции сохранности капитала: физического и финансового.

Современная теория финансового менеджмента обеспечение финансовой устойчивости неразрывно связывает с высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств. Рисковый характер бизнеса и увеличение его степени с ростом доли заемного капитала, ведет к увеличению и риска возможной неплатежеспособности, что вызывает необходимость решения вопроса о предельном уровне заемного капитала. При его решении выбирается оптимальное соотношение между риском и стоимостью. Важнейшим показателем, характеризующим задолженность предприятия, в зарубежной практике является коэффициент долга (*debt to assets*), представляющий отношение всех обязательств к совокупным активам. Кроме того, применяется коэффициент соотношения заемного капитала и собственного (*debt to equity*).

Проведенные исследования показали, что между указанными выше финансовыми коэффициентами существует точная функциональная зависимость. Другими словами нет необходимости одновременного использования каждого из них [8].

В аналитическом плане предпочтение следует отдать коэффициенту соотношения собственного капитала и валюты баланса (коэффициент финансовой независимости, автономии), который нагляднее подтверждает концепцию сохранности финансового капитала. Вместе с тем, следует отметить, что необоснованно делать вывод о хоро-

шем финансовом положении при значении его 0.5, что предусмотрено действующими методиками финансового анализа, утвержденными органами исполнительной власти. Важное значение в данном случае имеет структура собственного капитала: чем больше удельный вес нераспределенной прибыли и резервного капитала, тем достовернее будет данное утверждение. С другой стороны, наличие статьи «прочий дополнительный капитал» снижает доверие к собственному капиталу.

Такой подход подчеркивает значимость финансового анализа в оценке состояния конкретного показателя и обосновании управленческих решений. Действующая методика финансовой устойчивости включает два основных направления:

1. Анализ на основе финансовых коэффициентов, построенных на соотношении источников формирования имущества;

2. Анализ на основе сравнения наличие собственных оборотных средств с показателем запасы и затраты, что дает возможность диагностирования типа финансовой устойчивости.

Комплексное использование двух этих подходов дает возможность обоснованнее сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем, следует отметить, что диагностированный тип финансовой устойчивости может вступать в противоречие с реальной величиной собственного капитала. Причиной этому является наличие долгосрочных обязательств, которые увеличивают наличие собственных оборотных средств, но снижают долгосрочную платежеспособность. Кроме того результативность анализа существенно снижается за счет балансовой статьи «Прочий дополнительный капитал», которая преимущественно отражает результаты переоценки основных средств и других видов активов. Проведенные исследования показывают, что с ростом величины непокрытого убытка увеличивается прочий дополнительный капитал [8].

Одним из индикаторов сохранности собственного капитала является показатель чистых активов. Нормальным соотношением, которое свидетельствует об эффективности управления предприятием, считается следующее: чистые активы должны быть больше или равны уставному капиталу, что предусмотрено законодательством Украины [8]. Невыполнение этого требования связано с наличием систематических непокрытых убытков и свидетельствует о финансовой неспособности предприятия. Такой результат не соответствует базовой концепции сохранности физического и финансового капитала.

Учитывая значимость чистых активов в регулировании деятельности предприятий, крайне необходимо совершенствование методики его расчета с последующей корректировкой на результаты дооценки, которые искажают величину реального собственного капитала.

Из комплекса нерешенных вопросов в механизме контроля, наиболее актуальным является организация системы непрерывного контроля (мо-

нитинга) и соответствующий ей механизм информационно обеспечения исполнительных органов, принимающих решения о ликвидации предприятия.

Условия обеспечения непрерывной деятельности предприятия, как одной из качественных характеристик его жизнеспособности, предусматривают необходимость своевременного и в полном объеме выполнения своих обязательств, что требует поддержания на соответствующем уровне его платежеспособности. Способность оплачивать свои обязательства выступает в качестве важнейшего признака эффективности управления финансами предприятия, а это предусматривает использование показателя рабочий капитал. Это было закреплено в ранее действовавшем международном стандарте бухгалтерского учета 13 «Представление текущих активов и текущих обязательств»: «Перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями часто називають «чистими поточними активами» або «робочим капіталом» [10].

Предприятие считается финансово способным, если оно имеет рабочий капитал, который рассматривать как важнейший показатель, предопределяющий возможную платежеспособность субъекта хозяйствования. Эта взаимосвязь проявляется, прежде всего, через потоки денежных средств: текущие активы отражают потенциальное поступление денежных средств, в течение одного года (операционного цикла), а текущие пассивы – потенциальное выбытие денежных средств, вследствие выполнения обязательств. Разница между этими составляющими представляет собой потенциальный чистый денежный поток. Положительная величина рабочего капитала отражает положительный потенциальный чистый денежный поток, а отрицательная величина рабочего капитала – отрицательный потенциальный денежный поток.

Современная концепция максимизации рыночной стоимости бизнеса, предприятия или акционерной стоимости, основывается на идеологии управления предприятием, обеспечивающего непрерывность деятельности и получения прибыли. При этом, все управленческие решения относительно роста стоимости предприятия, его имущества имеют стратегический характер.

Однако, текущая прибыль создает необходимую основу для получения в будущем всего того, что способно повысить текущую и будущую рыночную стоимость предприятия.

Корпоративная стоимость (*corporate value*) формируется как сумма стоимости собственного капитала и стоимости обязательств. Стоимость обязательств, как результата совершенных операций или прошедших событий, в значительной степени определена и в каждом конкретном случае рассматривается как достаточно постоянная величина. Учитывая, что погашение обязательств, приводит к уменьшению ресурсов, от которых ожидается получение экономических выгод, то собственник имущества может рассчитывать на величину адекватную собственному капиталу.

Следовательно, стратегия повышения стоимости имущества ориентирована на сохранение и увеличение собственного капитала. Достичь этого можно путем прибыльной деятельности, что, в свою очередь, приводит к стабилизации и росту рабочего капитала. Эта важнейшая особенность учитывается в рамках действующих подходов в оценке имущества: доходном, затратном, сравнительном. Методики доходного и сравнительного подходов предусматривают корректировку величины стоимости предприятия в случае недостатка или излишка рабочего капитала. Недостаток уменьшает предварительную величину стоимости, а излишек – увеличивает.

Таким образом, рабочий капитал имеет важное значение для оценки платежеспособности предприятия, а в стратегическом плане он является составным элементом формирования рыночной стоимости предприятия.

Обеспечение платежеспособности и ликвидности предприятия предполагает наличие ликвидных активов, способных в любой момент времени покрыть объем имеющихся у него обязательств. Следует выделять два аспекта проблемы определения понятий платежеспособность и ликвидность: научный – характеризуется дискуссионностью этих понятий; практический – связан с методическими подходами к расчету показателей, установлению их рекомендуемых значений и трактовки фактически полученных значений. Значение последнего аспекта усиливается под влиянием двух факторов:

1. Внедрения в Украине международных стандартов финансовой отчетности.

2. Необходимостью раскрытия акционерными обществами, акции которых котируются на фондовых биржах, своей информации в соответствии международными стандартами раскрытия информации, установленными Международной организацией комиссий по ценным бумагам (IOSCO).

Наличие рабочего капитала в значительной степени предопределяет способность предприятия выполнить свои обязательства. Однако, только по его абсолютной величине невозможно получить представление о своевременности и полноте погашения обязательств: «Абсолютная величина рабочего капитала имеет значение только в сравнении с другими показателями, такими, как объем продаж, сумма активов» [1].

Это связано с действием следующих групп факторов:

1. Неизвестна относительная величина превышения текущих активов над текущими пассивами;

2. Неизвестна структура текущих активов, так как они имеют различную способность обращения в денежную форму;

3. Неизвестны реальные сроки погашения обязательств.

В такой ситуации необходимо в систему аналитических показателей ввести относительные

показатели ликвидности и платежеспособности, основанные на соотношении текущих активов всех или отдельной их части к текущим пассивам.

Эти показатели уже прочно вошли в отечественную практику оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов и закреплены в соответствующих инструкциях и методиках. Логика построения указанных выше коэффициентов основана на различной способности активов обращаться в денежную форму.

Однако, несмотря на длительную практику применения этих показателей, дискуссионными остаются способы их расчета. Наиболее проблемными моментами в теоретическом и практическом плане являются:

1. Отсутствие четко обозначенных различий в понятиях ликвидность и платежеспособность нередко приводит к их отождествлению, а показатель платежеспособности рассчитывается разными способами;

2. При одинаковых методах расчета показателей ликвидности и платежеспособности они имеют разное название.

3. Отсутствие рекомендуемых значений этих показателей, учитывающих отраслевые особенности.

При исследовании данного вопроса следует исходить из того, что ликвидность – это временная (интервальная) характеристика платежеспособности, указывающая на скорость превращения активов в наличные деньги. Ликвидность следует рассматривать, как состояние активов в их обороте, который заканчивается получением денежных средств, что предопределяет платежеспособность, как готовность выполнить обязательства в установленный срок. Таким образом, данные понятия определяют состояние и готовность. Состояние преимущественно связано с внутренней характеристикой объекта, а способность оплатить учитывает конкретные сроки выполнения этих обязательств. Если предприятие является неплатежеспособным и может быть ликвидировано, то в счет погашения имеющихся обязательств идет имущество, в том числе и оборотные активы. В этом случае, составляется ликвидационный баланс с указанием балансовой и рыночной стоимости ликвидируемых активов и порядка погашения задолженности перед всеми кредиторами.

Платежеспособность шире ликвидности, так как означает способность отвечать по своим обязательствам. В основе возникновения обязательств всегда лежит дееспособность, то есть способность юридического или физического лица своими действиями приобретать права и создавать для себя юридические обязанности, нести ответственность за совершенные правонарушения. Способность лица иметь права и обязанности представляет собой правоспособность. Дееспособность и правоспособность неразрывно связаны между собой и существуют одновременно.

Кроме того, платежеспособность довольно емкое понятие, которое включает: кредитоспособ-

ность, то есть способность к получению и ответственно к погашению банковского кредита и процентов за него; налогоспособность – то есть способность к выполнению налоговых обязательств и т.п. Платежеспособность предопределяет платежную дисциплину в части соблюдения сроков и порядка погашения денежных обязательств.

Эффективное функционирование предприятий в рыночной конкурентной среде в значительной степени зависит от качества стратегического управления, одним из важнейших объектов которого выступает *имущество*, составляющее фундамент потенциала правоспособности предприятия. Концепция непрерывности деятельности субъекта хозяйствования как основа его стратегии предусматривает использование имущественных возможностей предприятия в долгосрочном периоде, что позволяет рассматривать их в качестве стратегического потенциала. Отнесение имущества к ключевым факторам стратегического управления предприятиями основывается на обобщении теоретических определений экономического потенциала предприятия. Важнейшим его элементом выступают активы в разных формах их существования (представления), непрерывной трансформации, что создает условия для управления ними. Главными признаками активов в контексте воспроизводства правоспособности предприятия выступают обеспечение будущих экономических выгод, транзакционные способности и возможность использования для обеспечения обязательств.

Формами реализации будущей экономической выгоды, воплощенной в активы могут быть: производство и реализация продукции, работ, услуг; продажа активов за деньги; обмен на другие активы; погашение обязательств; распределение между собственниками.

Получение будущей экономической выгоды и ее размеры связаны с фактором времени, но не установлены его пределы.

Важное значение также имеют права на получение такой выгоды, причем, право собственности как юридическая сторона правоспособности не является решающим аргументом, первостепенное значение имеет экономический контроль, который определяется, как полномочия на получения будущей экономической выгоды.

Способность имущества генерировать будущие экономические выгоды, реализуется в объеме производимой продукции, продажах, финансовых результатах и денежных потоках, что можно рассматривать как оценочные показатели использования стратегического потенциала предприятия и соответственно его финансовой способности. Через состав и структуру активов, источников их формирования, объем и время получения экономических выгод раскрывается имущественный потенциал предприятия.

Имущественный потенциал предприятия характеризуется посредством системы оценочных показателей его использования.

Прежде всего, это показатель, характеризующий наличие имущества как источника получения будущей экономической выгоды – балансовая стоимость имущества. Его стоимостное измерение юридически закреплено как свойство имущества, подлежащего отражению в системе бухгалтерского учета и отчетности (балансе). Экономический аспект данного показателя составляет достоверность оценки, соответствующей исторической стоимости (фактическая стоимость приобретения), согласно которой активы отражаются по сумме уплаченных за них денежных средств или их эквивалентов, или по справедливой стоимости, предложенной за них в момент приобретения.

На величину и сроки получения экономической выгоды непосредственно влияют состав и структура имущества: значительная величина долгосрочной дебиторской задолженности удлиняют сроки получения выгоды на период более одного года. Кроме того, структура имущества влияет на оборачиваемость совокупных активов и потребность в дополнительных источниках. Так, замедление оборачиваемости дебиторской задолженности, в конечном счете, может привести к необходимости привлечения банковского кредита, плата за который уменьшает прибыль. В целом систематический рост заемных средств в источниках формирования имущества выступает одной из предпосылок (угроз) банкротства, поскольку предприятию все труднее будет справляться с увеличивающимся объемом обязательств. Особое влияние оказывают упущенная выгода и инфляция.

Стоимостные и структурные параметры имущества наряду с его техническим состоянием и отраслевой спецификой характеризуют имущественный потенциал предприятия и предопределяют подходы к оценке его имущественного положения.

Изменение валюты баланса, как правило, связано с изменением объемов деятельности, что нашло в балансовых моделях наращивания экономического потенциала, например, на основе объема продаж. Данные модели являются эффективными инструментами финансового менеджмента и преимущественно основываются на показателях реинвестированной прибыли и чистого денежного потока [3, 4]. Однако функциональной зависимости между показателями валюты баланса и объема продаж нет и не может быть, что доказывают следующие примеры:

1. Предприятие приобрело и приняло на баланс дополнительное оборудование, что привело к увеличению основных средств а, следовательно, и валюты баланса. Однако увеличение объемов продукции произойдет только тогда, когда новое имущество будет использовано в процессе производства.

2. Изменение стоимости основных средств может произойти вследствие их переоценки (дооценки или уценки), при неизменных размерах физического капитала. Например, дооценка основных средств приводит одновременно к увеличе-

нию активов (I раздел актива баланса) и увеличению I раздела пассива баланса (прочий дополнительный капитал). Данная бухгалтерская операция не приведет прямо к увеличению объемов продукции, поскольку коэффициент сменности работы оборудования остался неизменным.

3. При снижении валюты баланса за счет продажи или передачи ненужного имущества и одновременно повышения эффективности использования действующего закономерно наблюдается увеличение объема продукции. Типичным примером является передача с баланса предприятия при проведении его санации или процедуры банкротства органам местного самоуправления объектов социально-культурной сферы.

4. Следует также учитывать рост цен на готовую продукцию в сравнении с дооценкой оборотных активов.

Финансовая способность предприятий непосредственно связана с развитием фондового рынка. Крайне важным в настоящее время является решение вопроса обеспечения всех участников рыночных отношений информацией о результатах работы и перспективах развития каждого субъекта хозяйствования (акционерного общества). Это предполагает соблюдение достоверности, прозрачности, состава и содержания такой информации, сроков представления и возможности доступа к ней всех пользователей и др.

Принципиальные основы данного вопроса определены Организацией Экономического Сотрудничества и Развития. При обосновании информационного обеспечения *корпоративного управления* предусматривают формирование массива информации, имеющей существенное значение для принятия управленческих решений, но обеспечивающей при этом соблюдение и защиту интересов обществ в вопросах их конкурентных рыночных позиций и не допускающей повышения административного давления на общества и неоправданные расходы на сбор информации.

Совершенствование системы раскрытия информации о деятельности акционерных обществ идет в логической последовательности:

- стандарты учета и отчетности – информационная наполняемость финансовой отчетности;
- стандарты аудита – проверка правильности ведения учета и отчетности, и ее соответствие нормативно-правовой базе;
- стандарты раскрытия информации – состав и содержание нефинансовой информации (то есть, не финансовой отчетности), в первую очередь, для заинтересованных участников фондового рынка. Направление, касающееся аналитической компоненты финансового отчета акционерных обществ, в отечественной теории в настоящее время должным образом не исследовано, а, соответственно, для внедрения в практику методически не разработано.

Формирование обязательного стандартного массива информации, особенно на корпоративном уровне, не может не затронуть вопроса унификации (типизации) аналитических показателей, то есть приведения их к единой норме, к единообразию. Система аналитических показателей, используемых в теории и практике, как в Украине, так и в других странах СНГ, показывает, что в этом вопросе имеются большие недоработки. С одной стороны, нет единой терминологии, а с другой стороны, одни и те же по названию аналитические показатели имеют разный способ расчета, что, безусловно, отражается на их содержании и, соответственно, сфере применения. Речь в данном случае идет об идентичности названия и, соответственно, формулы расчета показателей, а также о подходах к установлению их допустимых значений и формировании на этой основе выводов относительно финансового положения предприятия.

Решение данного вопроса позволит сформировать единообразную аналитическую базу и открыть новые направления для углубления исследований. Наряду с этим, усилятся аналитические возможности данных показателей, прежде всего, за счет их сопоставимости по различным предприятиям.

Корпоративный и отраслевые уровни аналитической информации о субъекте хозяйствования являются основой для формирования общенационального массива такой информации, важнейшим потребителем которой является *фондовый рынок*. Необходимым условием для выхода предприятий на рынок ценных бумаг является разработка отчетов, строго соответствующих требованиям единой методологии оценки хозяйственной деятельности с учетом потребностей фондового рынка.

На государственном уровне решение вопросов унификации методик расчета данных показателей с обязательным отражением важнейших из них в статистических сборниках и, соответственно, формирование аналитической информации в отраслевом разрезе, в определенной мере будет способствовать сглаживанию негативных тенденций в экономике Украины и, прежде всего, уменьшению количества несостоятельных предприятий. Необходимость этого усиливается также бурным развитием оценочной деятельности в Украине и корпоративного управления.

Таким образом, можно сказать, что без «наведения порядка» в действующих методиках анализа, утвержденных органами исполнительной власти, невозможно решить вопрос создания единой аналитической базы субъекта хозяйствования. При этом, следует решить вопрос терминологии показателей и формул расчета, нормативных значений, сферы применения и др. Решение этого вопроса неразрывно связано с созданием координационного органа по совершенствованию методического обеспечения анализа на уровне государственных органов управления в Украине.

Исследование вопроса финансовой способности предприятия в системе непрерывной деятельности дало возможность выделить важнейшие аналитические индикаторы, отражающие способность субъектов хозяйствования выполнять свои обязательства в установленные сроки и в полном объеме во взаимосвязи с финансовой политикой государства.

К числу таких индикаторов следует отнести чистую прибыль, которая является целью предпринимательской деятельности, источником капитализации, важнейшим показателем эффективности работы. С другой стороны – это положитель-

ный чистый денежный поток по всем видам деятельности, который увязывает изменение остатков денежных средств с их поступлением и выбытием. Необходимым условием является сбалансированность чистого денежного потока с прибылью.

Частными показателями, обеспечивающими целевую установку, являются: рабочий капитал, ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, имущественное положение, чистые активы и их соответствие уставному капиталу.

Список литературы:

1. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / Л.А. Бернштейн. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
2. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117-128.
3. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2007. – 720 с.
4. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 559 с.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие: пер. с франц./ Б. Коласс; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
6. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: моногр. / Л.А. Костирко – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – 256 с.
7. Хелферт Э. Техника финансового анализа: пер. с англ. / Э. Хелферт; под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
8. Ионин Е.Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий: моногр. / Е.Е. Ионин – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 431 с.
9. Гражданский кодекс Украины от 16 янв. 2003г. // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2003. – № 40-44. – с. 356.
10. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.

Подано до редакції 20.11.2011

Іонін Євген Євгенович / Eugene E. Ionin
ionin@bk.ru

Посилання на статтю / Reference a Journal Article:

Аналитические индикаторы финансовой способности предприятия. [Электронный ресурс] / Е.Е. Ионин // Экономика: реалії часу. Науковий журнал. – 2011. – № 1 (1). – С. 81-87. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2011/n1.html>