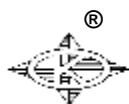


Валерий Галасюк – академик АЭН Украины, генеральный директор аудиторской фирмы “КАУПЕРВУД” (г. Днепропетровск), член Президиума Совета Союза аудиторов Украины, член Аудиторской Палаты Украины, председатель ревизионной комиссии Украинского общества оценщиков, заместитель председателя Правления Ассоциации налогоплательщиков Украины, заместитель председателя комиссии по оценке эффективности инвестиционной деятельности Украинского общества финансовых аналитиков, ведущий оценщик Украинского общества оценщиков

Анастасия Вишневская-Галасюк – консультант аудиторской фирмы “КАУПЕРВУД” (консалтинговая группа “КАУПЕРВУД”), магистр финансов

Виктор Галасюк – директор департамента кредитного консалтинга информационно-консалтинговой фирмы “ИНКОН-ЦЕНТР” (консалтинговая группа “КАУПЕРВУД”), магистр экономики предприятия, лауреат конкурсов молодых оценщиков Украинского общества оценщиков

*Точное логическое определение
понятий - главнейшее условие
истинного знания.
Сократ*



ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ “ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ” В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ ССФ^{*}

Понятие “платежеспособность” является одним из наиболее используемых в практике экономических отношений. Оценка платежеспособности оказывает значительное влияние на принятие различных экономических решений. Важность правильной оценки платежеспособности, по-видимому, ни у кого не вызывает сомнений. Одним из подтверждений этому служит огромное количество работ, посвященных данной теме. Многие полагают, что в сфере оценки платежеспособности на все вопросы уже даны исчерпывающие ответы. Вместе с тем, мировой опыт, особенно в свете последних событий, дает повод в этом усомниться.

Если существующая методология оценки платежеспособности достаточно эффективна, то каким образом могло **неожиданно** произойти банкротство компании Enron, занимавшей седьмое место в списке 500 крупнейших американских компаний журнала Fortune, обладавшей стоимостью в 60 млрд. дол., или банкротство такого гиганта как WorldCom [2,с.23]? Можно ли вообще вести речь об эффективности методологии оценки платежеспособности, если ее фундамент - определение термина “платежеспособность” имеет различающиеся, а

^{*} **Условно-денежные потоки (CCF - conventionally cash flows)** – это потоки объектов экономических отношений между субъектами экономических отношений в определенный период времени, выраженные в денежном эквиваленте [1, www.galasyuk.dnepr.net].

порой и противоречивые толкования в различных источниках. Проанализируем лишь некоторые из них.

1). “Платежеспособность - это способность предприятия возвращать в необходимом объеме и в установленный срок заемные средства, то есть погашать свои долговые обязательства” [3,с.335].

2). “Платежеспособностью (ликвидностью предприятия) называется его способность осуществлять платежи имеющимися средствами, или такими, которые непрерывно пополняются за счет его деятельности” [4].

3). “... под платежеспособностью понимают способность предприятия рассчитываться с кредиторами немедленно, в день наступления срока платежей...” [5,с.370].

4). “Понятие “платежеспособность” охватывает способность и возможность юридического или физического лица своевременно погасить все виды задолженности...” [6,с.189].

5). “Платежеспособность касается существования денежных средств на протяжении большего периода для своевременного выполнения финансовых обязательств” [7,с.47].

6).“Платежеспособность - один из основных количественных показателей деятельности предприятия (АТ); представляет собой способность последнего своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим финансовым обязательствам за счет наличия достаточной суммы денежных средств и ликвидных активов” [8,с.156].

7).“Платежеспособность - способность заемщика (контрагента банка) своевременно осуществлять расчеты по всем видам своих обязательств”[9].

8) “Платежеспособность - это способность заемщика своевременно осуществлять расчеты по всем видам своих обязательств хозяйственной деятельности” [10].

9) “Платежеспособность - способность юридического или физического лица своевременно и полностью исполнять свои платежные обязательства” [11].

10) "... под платежеспособностью предприятия подразумевают его способность погасить краткосрочную задолженность своими средствами" [12, с.163].

Рассмотрим основные различия, приведенных выше определений. Так в первом, втором, третьем, шестом, седьмом, восьмом, девятом и десятом определениях платежеспособность трактуется как "способность", в четвертом определении лишь указывается, что платежеспособность "охватывает способность и возможность", а в пятом определении лишь отмечено, что платежеспособность "касается" наличия определенных факторов, без прямого указания на то что именно представляет собой платежеспособность. По-видимому, этимология термина "платежеспособность" все же не случайна, и его следует определять как "способность".

В первом, втором, третьем, шестом и десятом определениях речь идет о "предприятии", в четвертом и девятом - о "юридическом или физическом лице", в пятом субъект не упоминается вовсе, в седьмом говорится о "заемщике (контрагенте банка)", а в восьмом - просто о "заемщике". Учитывая, что в определении понятия "платежеспособность" обязательно должен быть указан субъект, представляется целесообразным использовать формулировку "субъект экономических отношений", поскольку она является наиболее общей и может подразумевать как юридическое так и физическое лицо, участвующие в любых экономических отношениях, в том числе выступающие в роли "заемщика(контрагента банка)" о котором говорится в седьмом определении или о "заемщике", о котором идет речь в восьмом определении.

В первом определении говорится о способности предприятия возвращать "заемные средства", во втором - "осуществлять платежи", в третьем - "рассчитываться с кредиторами", в четвертом определении идет речь о способности и возможности "погасить все виды задолженности", в пятом и шестом определениях - о выполнении "финансовых обязательств", в седьмом - о способности "осуществлять расчеты по всем видам своих обязательств", в восьмом - о способности "осуществлять расчеты по всем видам своих обязательств хозяйственной деятельности", в девятом - "исполнять свои платежные обязательства", а в десятом подразумевается способность "погасить краткосрочную задолженность". Представляется целесообразным использовать формулировку "выполнять свои обязательства", поскольку она является наиболее общей и понятие "обязательства" определено как термин в международных и национальных стандартах бухгалтерского учета. Кроме того, кредиторов может интересовать способность субъекта

экономических отношений выполнять обязательства не только в краткосрочном периоде.

В первом определении речь идет о способности предприятия возвращать “в необходимом объеме” заемные средства, в шестом - “в полном объеме” рассчитываться по своим финансовым обязательствам, в девятом определении говорится о способности физического или юридического лица “полностью исполнять” свои платежные обязательства, в остальных определениях подобного рода уточнений не содержится. Наиболее точной, на наш взгляд, является формулировка шестого определения - “в полном объеме”, поскольку она делает акцент на способности субъекта экономических отношений именно полностью, а не частично выполнять свои обязательства.

В первом определении говорится о способности предприятия возвращать в необходимом объеме и “в установленный срок” заемные средства, во втором и десятом определениях такого рода уточнений нет, в третьем - рассчитываться с кредиторами “немедленно, в день наступления срока платежей...”, в остальных определениях используется формулировка “своевременно”.

По-видимому, целесообразно использовать формулировку “в установленные сроки”, поскольку она, на наш взгляд, является более точной, в отличие от абстрактной формулировки “своевременно” или несущей излишнюю **смысловую** нагрузку формулировки “рассчитываться с кредиторами **немедленно**, в день наступления срока платежей...”.

Во втором определении идет речь о способности предприятия осуществлять платежи “имеющимися средствами, или такими, которые непрерывно пополняются за счет его деятельности”, в пятом - о существовании “денежных средств на протяжении большего периода”, в шестом говорится о способности рассчитываться по финансовым обязательствам “за счет наличия достаточной суммы денежных средств и ликвидных активов”, в десятом - о способности погасить краткосрочную задолженность “своими средствами”, остальные определения не содержат подобных уточнений. С учетом наличия различных формулировок представляется целесообразным указать на зафиксированное ранее принципиальное отличие понятий “платежеспособность” и “кредитоспособность” [13]. В отличие от понятия “кредитоспособность”, которое отражает способность выполнять обязательства **исключительно денежными средствами**, понятие “платежеспособность” отражает способность выполнять свои обязательства как денежными средствами так и другими видами активов [13,с.56] (см.рис.1). Вместе с тем, при оценке платежеспособности нельзя исходить из того, что на погашение обязательств компании могут быть направлены **все** ее активы, поскольку это приведет к прекращению ее деятельности.



Таким образом, **нельзя считать платежеспособной ту компанию, которая способна выполнить свои обязательства за счет прекращения контроля над всеми своими активами.**

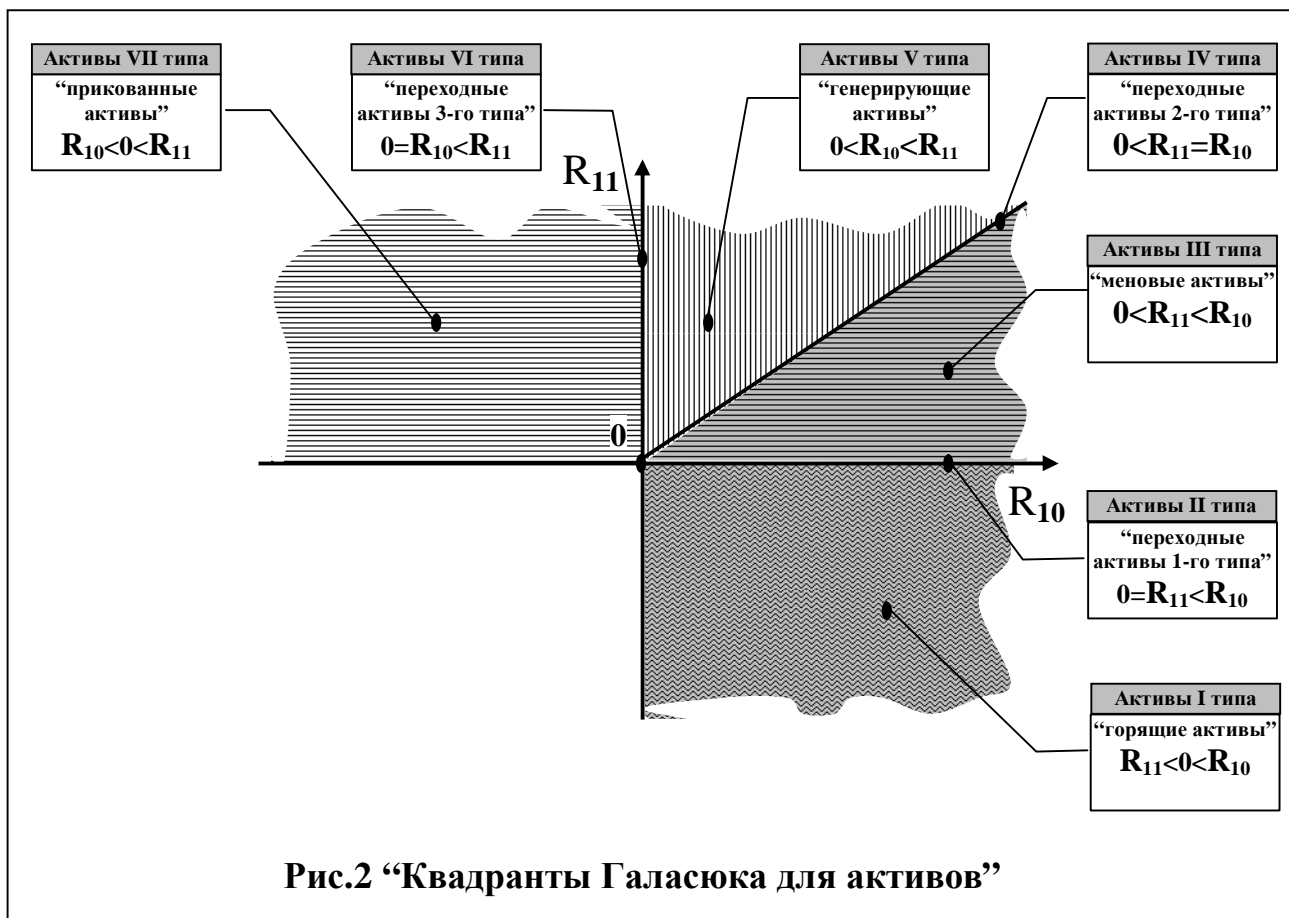
В этой связи возникает вопрос: **какими активами компания может выполнять свои обязательства, чтобы при этом считаться платежеспособной?**

Существует некоторая мера, до которой компания может прекращать контроль над активами без экономического ущерба для своей деятельности. Поскольку, генеральной целью экономических отношений является рост стоимости объектов экономических отношений, контролируемых субъектом экономических отношений, то, по-видимому, эта мера будет определяться переходом от роста стоимости компании в результате прекращения контроля над активами, к потере ее стоимости. То есть, необходимо выделить те активы, прекращая контроль над которыми, компания не будет утрачивать стоимость. Тогда в этом случае **платежеспособность компании будет означать ее способность выполнять свои обязательства теми активами, прекращение контроля над которыми не приводит к потере ее стоимости.**

Перейдем к более детальному анализу ответа на вопрос: **какими активами компания может выполнять свои обязательства, чтобы при этом считаться платежеспособной?**

В работе “Принципиально новый подход к оптимальному управлению активами компании на базе концепции CCF”, нами была представлена принципиально новая классификация активов компании на базе концепции CCF [14]. Эта классификация активов осуществлена с позиций соответствующих им значений стоимости решений типа R_{11}^i – “продолжить контроль над активом” и типа R_{10}^i – “прекратить контроль

над активом”. Классификация содержит 7 типов активов компании (см.рис.2).



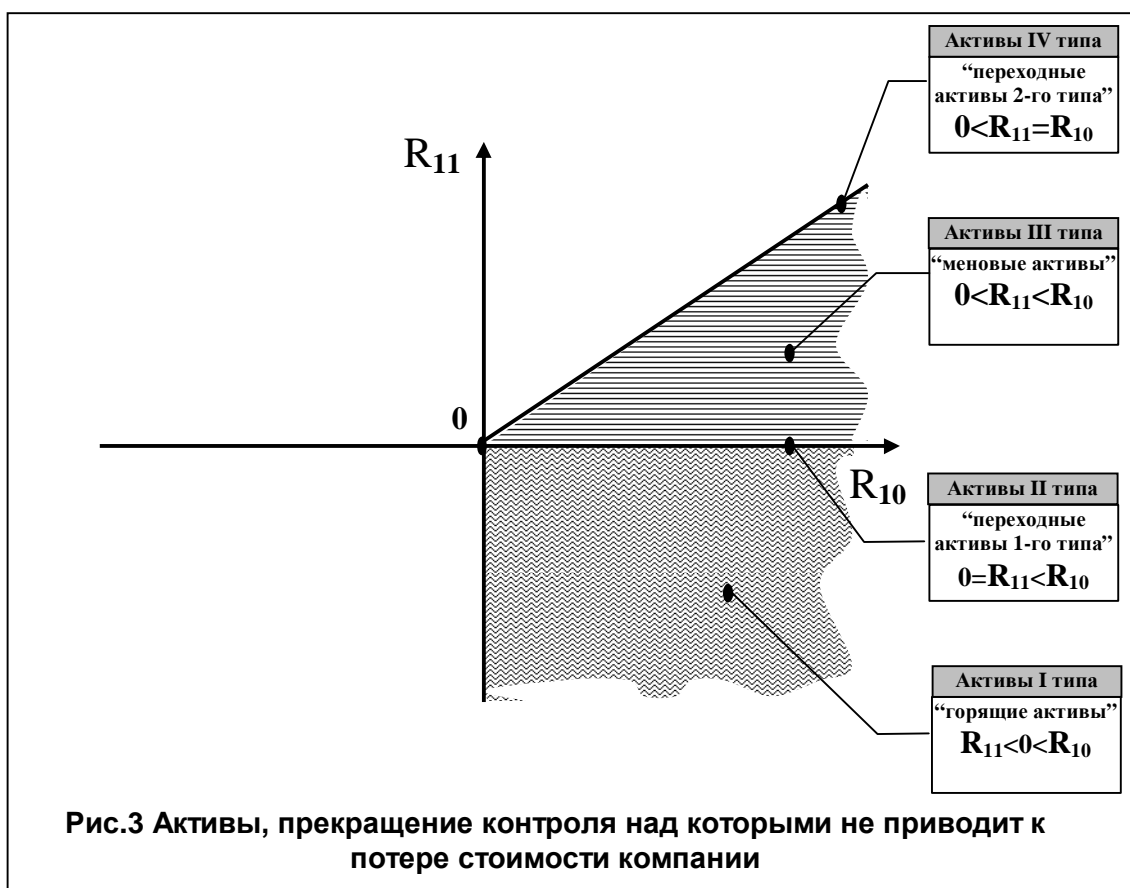
Нетрудно заметить, что в результате прекращения контроля над активами первых трех типов компания генерирует рост стоимости, так как для данных активов стоимость решения “прекратить контроль над активом” (R_{10}^i) превышает стоимость решения “продолжить контроль над активом” (R_{11}^i). Прекращение контроля над активами IV типа не принесет компании ни потерь, ни выгод, так как продолжение контроля над ними экономически равноэффективно прекращению контроля над ними. Что касается активов V, VI и VII типов, то решение о продолжении контроля над ними предпочтительнее решения о прекращении контроля, так как для данных активов стоимость решения “прекратить контроль над активом” (R_{10}^i) меньше стоимости решения “продолжить контроль над активом” (R_{11}^i).

В случае если все активы первых четырех типов реализованы, а часть обязательств еще не выполнена, то компания вынуждена прекратить контроль даже над активами, для которых решение о продолжении контроля (R_{11}^i) предпочтительнее решения об их прекращении (R_{10}^i) ($R_{11}^i > R_{10}^i$). Из множества активов, для которых $R_{11}^i > R_{10}^i$ компании целесообразно прекращать контроль только над активами V типа (“генерирующими активами”), так как только им из

указанного множества активов соответствует положительная стоимость решений “прекратить контроль над активом” (R_{10}^i) (см.рис.2). Вынужденное прекращение контроля над “генерирующими активами” хотя и принесет экономические выгоды компании, но меньшие, чем от продолжения контроля над ними.

Таким образом, прекращая контроль над активами V типа, компания *утрачивает стоимость* на величину превышения стоимости решений “продолжить контроль над активом” (R_{11}^i) над стоимостью решений “прекратить контроль над активом” (R_{10}^i).

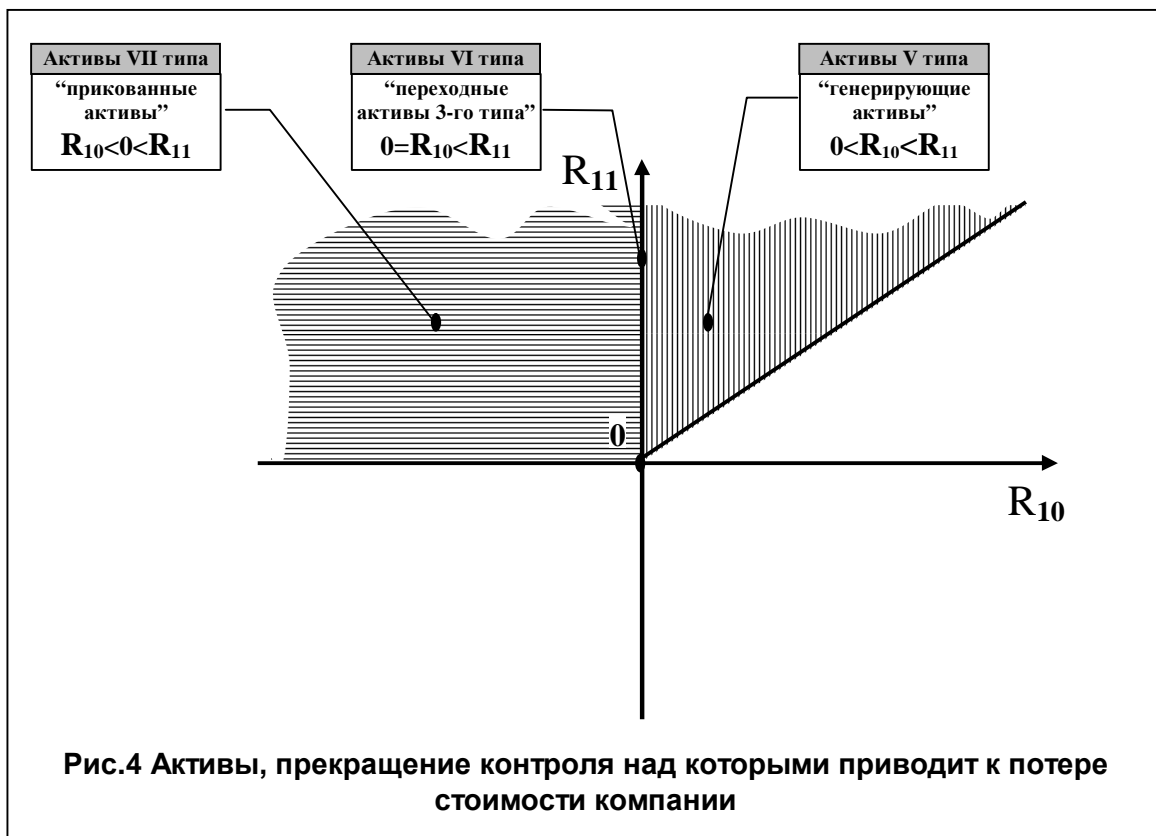
На основании изложенного выше можно сделать вывод, что для выполнения своих обязательств компании целесообразно прекращать контроль над активами первых четырех типов (см.рис.3). Прекращение же контроля над активами V, VI и VII типов может привести к потере стоимости компании, что свидетельствует о нецелесообразности прекращения контроля над активами указанных типов для выполнения обязательств компании (см.рис.4).



Изложенное, указывает на целесообразность использования в определении понятия “платежеспособность” формулировки “активами, прекращение контроля над которыми не приводит к потере стоимости субъекта экономических отношений”.

С учетом осуществленного анализа можно определить понятие “платежеспособность” следующим образом: **платежеспособность - это**

способность субъекта экономических отношений выполнять свои обязательства в полном объеме и в установленные сроки активами, прекращение контроля над которыми не приводит к потере его стоимости. Такое определение, на наш взгляд, достаточно полно отражает сущность термина “платежеспособность” с позиций субъектов экономических отношений, стремящихся к увеличению стоимости контролируемых ими объектов экономических отношений.



Вместе с тем, в настоящее время, Законом Украины “О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом” определено понятие “неплатежеспособность” следующим образом: “неплатежеспособность - неспособность субъекта предпринимательской деятельности выполнить после наступления установленного срока их уплаты денежные обязательства перед кредиторами, в том числе по заработной плате, а также исполнить обязательства относительно уплаты налогов и сборов (обязательных платежей) не иначе как путем восстановления платежеспособности” [15].

Определения “неплатежеспособность” и “платежеспособность” представляют собой противоположные понятия, имеющие одинаковые образующие корни. Поэтому указанное выше определение неплатежеспособности, можно трансформировать в определение платежеспособности следующим образом: платежеспособность – способность субъекта предпринимательской деятельности выполнить до наступления установленного срока их уплаты либо в срок денежные обязательства перед кредиторами, в том числе по заработной плате, а

также исполнить обязательства относительно уплаты налогов и сборов (обязательных платежей).

Как видно, определение платежеспособности, предложенное нами и определение платежеспособности, трансформированное из определения неплатежеспособности, определенного Законом Украины “О восстановлении платежеспособности должника или признания его банкротом”, по ряду ключевых позиций различны между собой. На наш взгляд, одно из ключевых различий этих определений заключается в том, что в определении платежеспособности, трансформированном из определения неплатежеспособности, приведенного в вышеуказанном Законе, используется формулировка “денежные обязательства”, которая определена в данном Законе следующим образом: “денежные обязательства - обязательства должника заплатить кредитору определенную **денежную сумму**¹ в соответствии с гражданско-правовым договором и на других основаниях, предусмотренных гражданским законодательством Украины” [14]. Вместе с тем, как нами было отмечено ранее, платежеспособность призвана характеризовать способность выполнять не только денежные обязательства.

С учетом изложенного, представляется целесообразным использовать полученное определение платежеспособности в качестве ориентира при развитии нормативно-правовой базы.

Литература:

1. Галасюк В.В. Проблемы теории принятия экономических решений: Монография.- Днепропетровск: Новая идеология, 2002. – 304 стр.
2. Стельмащук Н. Гибель энергетического “Титаника”// Галицкие контракты №1-2 от 1-13 января 2002г.-С.23.
3. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой/ Под общей редакцией проф., д.э.н. А.П.Градова и проф., д.э.н. Б.И.Кузина.- Санкт-Петербург:Специальная литература, 1996.-510с.
4. Методические рекомендации по анализу финансово-хозяйственного состояния предприятий и организаций. Государственная налоговая администрация Украины. Письмо от 27.01.98 г. №759/10/20-2117 (Компьютерная правовая система “ЛИГА: ЗАКОН”).
5. Коробов М.Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий: Учебник. - Об-во “Знание”, КОО, 2000. - 378 с.
6. Бор М.З., Пятенко В.В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование. - М.: ИКЦ “ДИС”, 1997г. - 288 с.
7. Международные стандарты бухгалтерского учета 2000/Перевод с англ. Под ред. С.Ф. Голова./ - К.: Федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов Украины, 2000. - 1272 с.

¹ Выделено авторами данной статьи.

8. Алексеенко Л.М., Олексиенко В.М., Юркевич А.И. Экономический словарь: банковское дело, фондовый рынок (украинско - английско - российский толковый словарь). - К.: Издательский дом "Максимум"; Тернополь: "Экономическая мысль", 2000. - 592 с.
9. Положение о порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям банков. Утверждено постановлением Правления Национального банка Украины от 6 июля 2000 года № 279 (Компьютерная правовая система "ЛИГА: ЗАКОН").
10. Положение о кредитовании. Утверждено постановлением Правления Национального банка Украины от 28 сентября 1995 года N 246 (Компьютерная правовая система "ЛИГА:ЗАКОН").
11. Инструкция №10 "О порядке регулирования и анализе деятельности коммерческих банков". Утверждено постановлением Правления Национального банка Украины от 30 декабря 1997 года № 469 (Компьютерная правовая система "ЛИГА: ЗАКОН").
12. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособие/ Под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета.-М.: Финансы и статистика, 2000.- 656 с.:ил.
13. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників//Вісник НБУ.-2001.-№9.-С.54-57.
14. Галасюк В.В., Вишневская-Галасюк А.В., Галасюк В.В. Принципиально новый подход к оптимальному управлению активами компании на базе концепции CCF//www.galasyuk.dnepr.net
15. Закон Украины от 14.05.1992 №2343-XII "О восстановлении платежеспособности должника или признания его банкротом".

Контактная информация:

Консалтинговая группа "КАУПЕРВУД",

Украина, г. Днепропетровск, ул. Гоголя 15-а,

тел./факсы: (38 0562) 47-16-36, 47-83-98, (38 056) 370-19-76

www: www.cowperwood.dnepr.net, www.galasyuk.dnepr.net, www.ccf.com.ua, www.galasyuk.com

e-mail: vv@cowperwood.dnepr.net, vit@inkon.dnepr.net, avg@inkon.dnepr.net,
maria@inkon.dnepr.net