

Коэффициенты капитализации и финансовой независимости (автономии) ОАО «Полоцкий молочный комбинат» за период с 2011 по 2013 гг. не соответствуют нормативным значениям (2011 г. – 9,59 и 0,09; 2012 г. – 2,82 и 0,26; 2013 г. – 5,09 и 0,16 соответственно), что говорит о высокой зависимости организации от заемных средств. Причиной этого является высокий уровень долгосрочных и краткосрочных обязательств, а также низкое значение собственного капитала. На данный момент у ОАО «Полоцкий молочный комбинат» достаточно высокие риски финансовых затруднений в будущем, поэтому руководству предприятия уже сейчас следует задуматься об увеличении собственного капитала организации (путем привлечения сторонних инвесторов, реорганизации и др.).

Таким образом, на данный момент состояние ОАО «Полоцкий молочный комбинат» не является оптимальным. У организации наблюдаются проблемы с ликвидностью, высокий уровень краткосрочной кредиторской и дебиторской задолженности, а 2013 год организация и вовсе закончила с убытками. Тем не менее, ОАО «Полоцкий молочный комбинат» ежегодно тратит большие средства на модернизацию производства, совершенствование ассортимента продукции, поиск новых потребителей, что делает данную организацию одной из самых динамично развивающихся в регионе. Данные факты позволяют утверждать, что, несмотря на текущие проблемы, организация имеет хорошие перспективы, чтобы стать одной из самых эффективных в отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухгалтерский баланс ОАО «Полоцкий молочный комбинат» за 2011, 2012, 2013 гг.
2. Отчет о прибылях и убытках ОАО «Полоцкий молочный комбинат» за 2011, 2012, 2013 гг.
3. Отчет об изменении капитала ОАО «Полоцкий молочный комбинат» за 2011, 2012, 2013 гг.
4. Отчет о движении денежных средств ОАО «Полоцкий молочный комбинат» за 2011, 2012, 2013 гг.

УДК 658

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

А.В. БЕЛОУС

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)

Определено понятие финансового состояния организации. Представлены задачи анализа финансового состояния организации. Рассмотрены основные показатели финансового состояния. Проанализированы условия для признания организации неплатежеспособной.

Успех любой организации зависит, главным образом, от ее финансового состояния. Финансовое состояние, во многом, определяет развитие субъекта хозяйствования как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Следовательно, исключительную важность для руководства и собственников имеет анализ финансового состояния организации. Посредством данной информации можно судить о вероятности банкротства организации, целесообразности кредитования, перераспределения финансовых ресурсов, обновления основных средств.

Под финансовым состоянием организации наиболее часто понимается способность организации финансировать собственную деятельность путем аккумулирования финансовых ресурсов, необходимых для стабильного развития и функционирования, и их эффективного использования. Из значения данного понятия следует, что финансовое состояние определяется множеством аналитических показателей, которые отражают состояние, использование и размещение финансовых ресурсов организации.

На сегодняшний день существует множество определений термина «финансовое состояние организации». Каждый автор трактует данное понятие по-своему (табл.).

На наш взгляд, наиболее лаконичное определение финансового состояния организации выглядит следующим образом:

Финансовое состояние организации – это система показателей, отражающих конкурентоспособность (платежеспособность, кредитоспособность) организации в сфере его производственной деятельности и, как результат, эффективность использования собственного капитала.

Как правило, финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на определенный момент времени.

Таблица

Варианты определений понятия «финансовое состояние организации»

Автор	Определение понятия «финансовое состояние организации»
Н.П. Любушин	Финансовое состояние – способность организации финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью организации финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, кредитоспособностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью организации [1, с. 249]
Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян	Финансовое состояние – совокупность показателей, которые отражают способность организации погашать свои долговые обязательства [2, с. 256]
Г.В. Савицкая	Финансовое состояние – система показателей, которые отражают состояние капитала в процессе кругооборота капитала, а также способность организации финансировать свою хозяйственную деятельность в определенный момент времени [3, с. 174]
А.Д. Шеремет	Финансовое состояние организации – определенная модель использования и размещения средств (активов) и источников их формирования (пассивов) [4, с.108]
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева	Финансовое состояние – состояние экономического субъекта, характеризуемое наличием у него финансовых ресурсов, обеспечением денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности и осуществления денежных расчетов с другими субъектами [5, с. 122]
А.И. Ковалев, В.П. Привалов	Финансовое состояние – совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [6, с. 85]
В. И. Иващенко	Финансовое состояние организации – результат финансовой деятельности, который характеризуется размерами финансовых средств организаций, их размещением и источниками поступления [7, с. 6]
И.А. Бланк	Финансовое состояние – уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и пассивов организации, а также уровень эффективности их использования [8, с. 351]
Дэвид Л. Скотт	Финансовое состояние – отношение между определенными финансовыми результатами, которых достигла фирма за конкретный промежуток времени [9, с. 87]
Кэмпбелл Р. Харви	Финансовое состояние – определенное состояние активов и пассивов организации, которое отражается в ее финансовой отчетности [10, с. 115]

Источник: собственная разработка.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Основными характеристиками финансового состояния организации служат его платежеспособность и финансовая устойчивость.

Главная цель финансовой деятельности организации – наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого организация должна поддерживать свою платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Таким образом, основными задачами анализа финансового состояния организации являются:

1. Своевременная и объективная оценка деятельности организации.
2. Поиск резервов улучшения финансового состояния организации, его платежеспособности и финансовой устойчивости.
3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.
4. Прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка программы действий при различных вариантах изменения внешней и внутренней среды.

Диагностику финансового состояния организации следует начинать с обзора основных показателей деятельности. При этом, необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- имущественное положение организации на начало и конец отчетного периода;
- условия работы организации в отчетном периоде;
- результаты, достигнутые организацией в отчетном периоде;
- перспективы финансово-хозяйственной деятельности организации.

Диагностика финансового состояния организации строится на основе экспресс-анализа баланса организации.

Прежде всего, необходимо сравнить итог баланса на конец периода с итогом на начало периода. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выявить тенденции изменения имущественного положения. Информация об изменении в организационной структуре управления, открытии новых видов деятельности организации, особенностях работы с контрагентами и др. обычно содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Результативность и перспективность деятель-

ности организации отчасти можно оценить посредством динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста основных и оборотных средств организации, масштаба его производственной деятельности. Информация о работе организации может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде. К примеру, положительно характеризует финансовое состояние организации в активе – увеличение остатков денежных средств, краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений, нематериальных активов, в пассиве – увеличение суммы прибыли, доходов будущих периодов, целевого финансирования и т.д.) [11, с. 132].

Экономический потенциал организации можно охарактеризовать по-разному: с позиции имущественного положения и с позиции финансового положения организации. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязаны: нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот.

Устойчивость финансового положения организации в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

В процессе функционирования организации величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источниках, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Вертикальный анализ показывает структуру средств организации и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности организаций, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства организаций [11, с. 132].

Критериями качественных изменений в имущественном положении организации и степени их прогрессивности выступают такие показатели, как:

1. Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации.

Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе организации. Это учетная оценка, не совпадающая с суммарной рыночной оценкой его активов. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала организации [11, с. 139].

2. Доля активной части основных средств.

Под активной частью основных средств понимают машины, оборудование, транспортные средства и механизмы. Рост этого показателя в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция [11, с. 139].

3. Коэффициент износа.

Показатель характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах. Коэффициент обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств. Дополнением этого показателя до 100 % (или единицы) является коэффициент годности. Коэффициент износа зависит от принятой методики начисления амортизационных отчислений и не отражает в полной мере фактического износа основных средств. Аналогично, коэффициент годности не дает точной оценки их текущей стоимости. Это происходит из-за ряда причин: темпа инфляции, состояния конъюнктуры и спроса, правильности определения полезного срока эксплуатации основных средств и т.д. Однако, несмотря на недостатки, условность показателей изношенности и годности, они имеют определенное аналитическое значение. По некоторым оценкам, значение коэффициента износа более чем на 50% считается нежелательным [11, с. 139].

4. Коэффициент обновления.

Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства [11, с. 142].

5. Коэффициент выбытия.

Показывает, какая часть основных средств, с которыми организация начала деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за утраты основных характеристик или по другим причинам [11, с. 142].

Критерии оценки финансового положения - ликвидность и платежеспособность организации, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса достигается путем установления равенства между обязательствами и активами.

Ликвидность активов – способность его трансформироваться в денежные средства. А степень ликвидности актива определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

В общем случае организация считается ликвидной, если ее текущие активы превышают текущие обязательства, т.е. если объем ее оборотных средств достаточен для погашения краткосрочных обязательств, даже с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Платежеспособность означает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности [12, р. 231].

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность и платежеспособность организации:

1. Величина собственных оборотных средств.

Показатель характеризует ту часть собственного капитала организации, которая является источником покрытия ее текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Показатель имеет важное значение для организаций, занимающихся посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных средств является прибыль. Следует различать «оборотные средства» и «собственные оборотные средства». Первый показатель характеризует активы организации (II раздел баланса), второй – источники средств, а именно часть собственного капитала организации, рассматриваемую как источник покрытия текущих активов. Величина собственных оборотных средств численно равна превышению текущих активов над текущими обязательствами. Возможна ситуация, когда величина текущих обязательств превышает величину текущих активов. Финансовое положение организации в этом случае рассматривается как неустойчивое; требуются немедленные меры по его исправлению [12, р. 245].

2. Маневренность функционирующего капитала.

Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующей организации этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается организацией самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока его ежедневная потребность в свободных денежных ресурсах [12, р. 248].

3. Коэффициент текущей ликвидности.

Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств. Логика исчисления данного показателя заключается в том, что организация погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, организация может рассматриваться как успешно функционирующая (по крайней мере, теоретически). Значение показателя можно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция. К примеру, многие американские ученые устанавливают нижнее критическое значение данного показателя – 2; однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение [13, с. 422].

4. Коэффициент быстрой ликвидности.

Показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть – производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению. Ориентировочное нижнее значение показателя – 1; однако эта оценка также носит условный характер. Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправ-

данной дебиторской задолженности, то это не может характеризовать деятельность организации с положительной стороны [13, с. 422].

5. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности).

Показатель является наиболее жестким критерием ликвидности организации и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендуемая нижняя граница показателя, приводимая в США и ряде стран Западной Европы – 0,2. Поскольку разработка отраслевых нормативов этих коэффициентов – дело будущего, на практике желательно проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным анализом доступных данных по организациям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности [13, с. 424].

6. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.

Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния организаций торговли; рекомендуемая нижняя граница показателя в этом случае – около 0,5 [13, с. 424].

7. Коэффициент покрытия запасов.

Рассчитывается соотношением величины источников покрытия запасов и суммы запасов. Если значение этого показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние организации рассматривается как неустойчивое [13, с. 425].

Одна из важнейших характеристик финансового состояния организации – стабильность ее деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой организации, степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов.

Финансовая устойчивость в долгосрочной перспективе характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой практике разработана отдельная система показателей.

1. Коэффициент концентрации собственного капитала.

Характеризует долю собственника организации в общей сумме средств, вовлеченных в ее деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчива, стабильна и независима от внешних кредитов организация. Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала; их сумма равна 1 (или 100%).

2. Коэффициент финансовой зависимости [14, р. 292].

Является обратным коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании организации. Если его значение снижается до единицы (или 100%), это означает, что собственник полностью финансирует свое предприятие [14, р. 299].

3. Коэффициент маневренности собственного капитала.

Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя можно варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности организации [14, р. 302].

4. Коэффициент структуры долгосрочных вложений.

Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств профинансирована внешними инвесторами [14, р. 303].

5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств.

Характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике – негативная тенденция, означающая, что организация все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов [14, р. 311].

6. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств.

Как и некоторые из вышеприведенных показателей, этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости организации. Он имеет довольно простую интерпретацию: его значение, например, равное 0,178, означает, что на каждую 1000 рублей собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 178 рублей заемных средств. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости, и наоборот [14, р. 312].

Следует отметить, что не существует единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности организации, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости средств, репутации организации и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате сопоставления по группам.

Оценка деловой активности организации направлена на анализ результатов и эффективности текущей основной производственной деятельности.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть осуществлена в результате сравнения деятельности данной организации и других организаций отрасли. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др.

Количественная оценка осуществляется по двум направлениям:

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
- уровень эффективности использования ресурсов организации [15, с. 75].

Для реализации первого направления анализа целесообразно учитывать сравнительную динамику основных показателей. В частности, оптимально следующее их соотношение:

$$T_{пб} > T_{р} > T_{зк} > 100\%,$$

где $T_{пб}$, $T_{р}$, $T_{зк}$ – темп изменения прибыли, реализации, заемного капитала соответственно [15, с. 75].

Эта зависимость означает что:

- экономический потенциал организации возрастает;
- по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно;
- прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Однако возможны и отклонения от этой идеальной зависимости. Причем, не всегда их следует рассматривать как негативные. Таковыми являются: освоение новых направлений инвестирования капитала, реконструкция и модернизация действующих производств и т.п. Эта деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые, по большей части, не дают быстрой выгоды, но в перспективе могут полностью окупиться [15, с. 77].

Для реализации второго направления рассчитываются показатели, характеризующие эффективность использования, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основные из них – выработка, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

При анализе оборачиваемости оборотных средств особое внимание должно уделяться производственным запасам и дебиторской задолженности. Чем меньше обесцениваются финансовые ресурсы в этих активах, тем более эффективно они используются, быстрее оборачиваются, приносят предприятию все новые и новые прибыли.

Оборачиваемость оценивается путем соотношения показателей средних остатков оборотных активов и их оборотов за анализируемый период. В качестве оборотов при оценке и анализе рассматриваются:

- для производственных запасов – затраты на производство реализованной продукции;
- для дебиторской задолженности – реализация продукции по безналичному расчету (поскольку этот показатель не отражается в отчетности и может быть выявлен по данным бухгалтерского учета, на практике его нередко заменяют показателем выручки от реализации) [15, с. 82].

Показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов обобщаются в показателях оборота собственного капитала и оборачиваемости основного капитала, характеризующих соответственно отдачу вложенных в предприятие:

- средств собственника;
- всех средств, включая привлеченные.

Различие между этими коэффициентами обусловлено степенью привлечения заемных средств для финансирования производственной деятельности.

К обобщающим показателям оценки эффективности использования ресурсов организации и динамики ее развития относятся показатель ресурсоотдачи и коэффициент устойчивости экономического роста [15, с. 84].

1. Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного капитала).

Характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на рубль средств, вложенных в деятельность организации. Рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция [15, с. 84].

2. Коэффициент устойчивости экономического роста.

Показывает, какими темпами может развиваться организация в дальнейшем, не меняя уже сложившиеся соотношения между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т.п. [15, с. 85].

3. Оценка рентабельности.

К основным показателям этого блока, используемым в странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида, относятся рентабельность заемного капитала и рентабельность собственного капитала. Экономическая интерпретация этих показателей очевидна – сколько рублей прибыли приходится на один рубль заемного (либо собственного) капитала [15, с. 85].

В настоящее время значительная часть организации Республики Беларусь находится в затруднительном финансовом состоянии. Взаимные неплатежи между хозяйствующими субъектами, трудности со сбытом произведенной продукции (и, как следствие, загруженность складов готовой продукции), высокие ставки по кредитам, экономические санкции стран Запада по отношению к России (которые, так или иначе, затрагивают белорусские организации), девальвация национальных валют основных торговых партнеров Республики Беларусь (Россия, Казахстан, Украина и др.) приводят к тому, что организации оказываются неплатежеспособными.

Внешним признаком несостоятельности (банкротства) организации является приостановление его текущих платежей и неспособность удовлетворить требования кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос оценки структуры баланса, так как решения о несостоятельности организации принимаются по признанию неудовлетворительности структуры баланса.

Основная цель проведения предварительного анализа финансового состояния организации – обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а организации – платежеспособной.

Анализ и оценка структуры баланса организации проводятся на основе показателей: коэффициента текущей ликвидности; коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Основанием для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной служит одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$) на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{осс}$) на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1 [12, р. 250].

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у организации восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Если хотя бы один из коэффициентов меньше норматива ($K_{тл} < 2$, а $K_{осс} < 0,1$), то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным шести месяцам.

Если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным трем месяцам [12, р. 250].

Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{вос}$) определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его нормативу.

Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности, установленный равным шести месяцам (формула 1).

$$K_{вос} = \frac{K_{тл1} + \frac{6}{T}(K_{тл1} - K_{тл0})}{K_{тл}}, \quad (1)$$

где $K_{тл}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (2); 6 – период восстановления платежеспособности за 6 месяцев; T – отчетный период, мес.; $K_{тл0}$ и $K_{тл1}$ – значения коэффициента текущей ликвидности на начало и конец анализируемого периода соответственно [12, р. 252].

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность. Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что у организации в ближайшие шесть месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности ($K_{у}$) определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на

конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период утраты платежеспособности, установленный равным трем месяцам (формула 2).

$$K_y = \frac{K_{мл1} \cdot T_y / (K_{мл1} - K_{мл0})}{K_{мл}}, \quad (2)$$

где $K_{мл}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (2); T_y – период утраты платежеспособности организации, мес.; $K_{мл0}$ и $K_{мл1}$ – значения коэффициента текущей ликвидности на начало и конец анализируемого периода соответственно [12, р. 254].

Таким образом, диагностика финансового состояния организации путем вычисления необходимых показателей и учета факторов, на них влияющих, позволяет рассчитать влияние на финансовое состояние даже отдельных хозяйственных операций. При этом своевременное выявление негативных отклонений способствует принятию оперативных мер по стабилизации финансового состояния организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Любушин, Н.П. Экономический анализ : учеб. пособие / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 575 с.
2. Маркарян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Э.А. Маркарян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 536 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты : моногр. / Г.В. Савицкая. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 272 с.
4. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
5. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 479 с.
6. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2010. – 354 с.
7. Иващенко, В.И. Комплексная оценка финансовой устойчивости предприятия // Бизнес-информ – 2014. – № 1. – С. 6–9.
8. Бланк, И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А.Бланк. – Калининград : Ника-Центр, 2005. – 480 с.
9. Scott, D.L. Wall Street Words: An A to Z Guide to Investment Terms for Today's Investor / D.L. Scott. – New York : Houghton Mifflin Company, 2013. – 315 p.
10. Harvey, C.R. Hupertextual Finance Glossary / C.R. Harvey. – Durham : Duke University, 2012. – 381 p.
11. Бальжинов, А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / А.В. Бальжинов, Е.В. Михеева. – М. : КНОРУС, 2013. – 216 с.
12. Helfert, E.A. Techniques of Financial Analysis: A Practical Guide to Measuring Business Performance / E.A. Helfert. – New York : McGraw-Hill Professional Publishing, 2003. – 440 p.
13. Стражева, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учеб. / В.И. Стражева. – Минск : Выш. шк., 2010. – 527 с.
14. Van Horn, J. Fundamentals of financial management / J. Van Horn. – New York : Financial Times Press, 2009. – 362 p.
15. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа предприятия : учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 163 с.

УДК 37.014.543(476)

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАСШИРЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Т.Т. ГЛАДЫШ

(Представлено: доц., канд. экон. наук С.В. ИЗМАЙЛОВИЧ)

Рост ресурсной базы банка необходим для удовлетворения спроса экономики на банковские кредиты, расширения финансового рынка и успешного социально-экономического развития страны. Возможность укрепления финансового потенциала банковского сектора определяется макро- и микроэкономическими условиями в стране, уровнем благосостояния населения, проводимой денежно-кредитной политикой. Рассмотрены прогрессивные инструменты финансового инжиниринга, расширяющие возможности белорусских банков в привлечении денежных средств.