

*Звонарёва Наталия Сергеевна*

доцент

*Соколов Артем Владимирович*

магистрант

АНО ВО «Московский гуманитарный университет»

г. Москва

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация:* в статье рассматривается актуальный вопрос современных методик оценки таких важных показателей, характеризующих финансовое здоровье компании, как ликвидность и платежеспособность. Дается определение ликвидности, приводятся основные коэффициенты и их рекомендуемые значения. Указываются особенности расчета и оценки полученных результатов в зависимости от особенностей деятельности компании – её отрасли, масштабов и т. п. Приводится сопоставление показателей ликвидности и платежеспособности, выявляются их сходства и различия. Рассматриваются основные показатели, определяющие уровень долгосрочной платежеспособности современных предприятий. В статье также анализируются основные проблемы, возникающие при оценке ликвидности компаний по данным бухгалтерского баланса.

*Ключевые слова:* ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние, активы, обязательства.

Вопросы анализа ликвидности и платежеспособности коммерческих организаций не теряют свою актуальность долгое время главным образом по причине того, что формирование кредиторской краткосрочной задолженности в рамках предпринимательской деятельности является достаточно частым и нормальным явлением. При этом зачастую многие организации попадают в категорию неплатежеспособных (либо с низкой платежеспособностью) ввиду неумения их менеджмента адаптироваться к постоянно меняющимся условиям хозяйствования.

Термины «ликвидность» и «платежеспособность» зачастую употребляются в современной теории экономического анализа в паре, в связи с чем может возникнуть мнение, что эти понятия синонимичны. Однако, несмотря на общую цель этих показателей – оценка финансового состояния организации, методики и цели их расчёта различаются.

Ликвидность организации показывает её способность быстро и с относительно низкими затратами (или без них) конвертировать имеющееся на балансе имущество (активы) в деньги для погашения текущих обязательств.

Современная теория экономического анализа предлагает следующие показатели, позволяющие оценить ликвидность организации (рисунок 1).

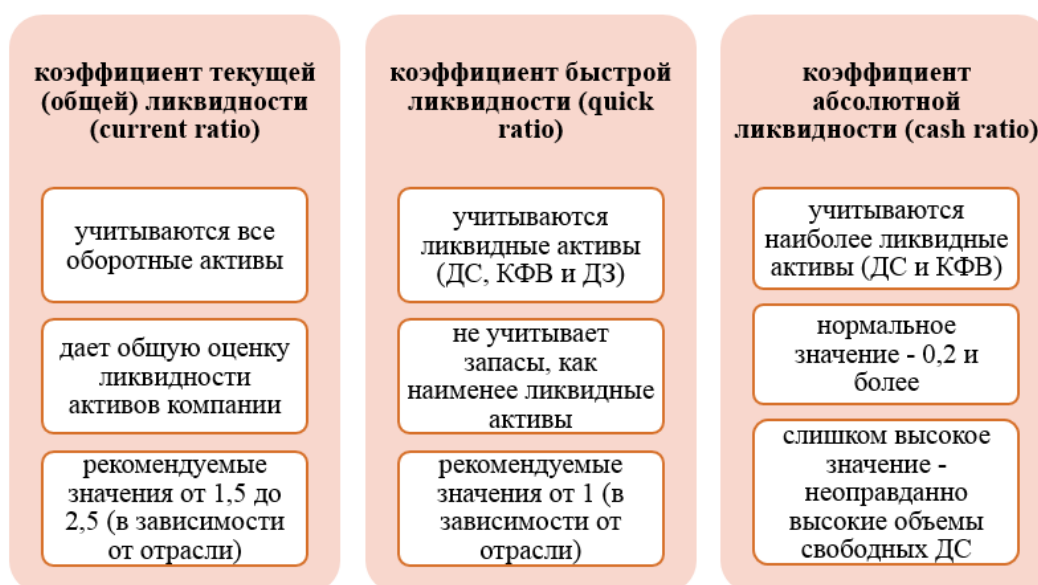


Рис. 1. Основные коэффициенты ликвидности

Следует отметить, что все представленные относительные показатели ликвидности так или иначе измеряют способность организаций погасить свои текущие обязательства той или иной группой оборотных активов, при этом коэффициент денежной ликвидности учитывает только деньги и их эквиваленты (главным образом, ликвидные ценные бумаги), при расчете быстрой ликвидности учитывается имеющаяся срочная дебиторская задолженность, а коэффициент общей ликвидности учитывает в том числе обширную категорию запасов.

Кроме того, указанные показатели ликвидности зачастую представляют различный интерес с точки зрения внешних стейкхолдеров компании. Так, показатель абсолютной ликвидности представляет особую важность с точки зрения поставщиков ввиду их заинтересованности в своевременном получении денежных средств за поставленные ценности. Покупатели, а также собственники компании и государство главным образом оценивают показатель текущей (общей) ликвидности и т. д.

Отдельно нужно учитывать различие потенциальных показателей ликвидности для компаний различных отраслей деятельности и масштабов – сравнение уровней ликвидности, к примеру, фондоемкого крупного завода и предприятия общественного питания, не несет целесообразности. Следовательно, наибольшую пользу для аналитика коэффициенты ликвидности показывают при использовании в сравнительной форме, причем сравнение может осуществляться как по внешним признакам (сопоставление с компаниями-конкурентами или средними показателями по отрасли в целях стратегического позиционирования), так и по внутренним (анализ динамики показателей ликвидности в рамках одной компании с целью оценки эффективности принимаемых в данном направлении управленческих решений).

В свою очередь, показатели платежеспособности позволяют оценивать главным образом долгосрочные возможности организации погашать свои долговые обязательства и продолжать ведение текущей деятельности. Иными словами, организация должна располагать таким количеством общих активов, которые превысят величину совокупных обязательств, чтобы быть платежеспособной в перспективном прогнозе. Исходя из данного подхода одним из базовых показателей платежеспособности можно считать величину чистых активов организации (1).

$$\text{ЧА} = (\text{Валюта баланса} - \text{ЗУ}) - (\text{ДО} + \text{КО} - \text{ДБП}) \quad (1)$$

где ВБ – валюта баланса (совокупная стоимость активов компании);

ЗУ – задолженность учредителей по взносам в УК (отражается в составе дебиторской задолженности);

ДО – долгосрочные обязательства;

КО – краткосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов (отражаются в балансе в составе краткосрочных обязательств).

Отрицательная величина чистых активов свидетельствует о том, что компания в целом не имеет возможности расплатиться по всем своим обязательствам, а следовательно, даже при способности в краткосрочном периоде расплатиться с контрагентами (показатели ликвидности находятся в пределах рекомендуемых значения), при построении более длительных прогнозов вероятность банкротства подобной организации значительно возрастает.

Среди других часто используемых относительных показателей, характеризующих платежеспособность, можно отметить следующие (рисунок 2).

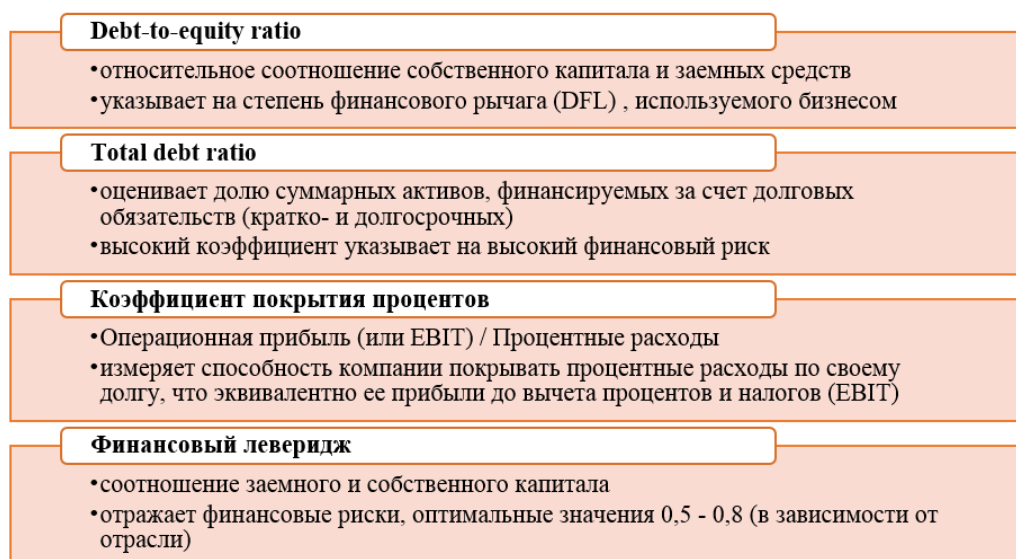


Рис. 2. Основные показатели платежеспособности (Yaremchuk, 2020)

Таким образом, показатели платежеспособности и ликвидности отличаются по своей сущности, но при этом имеют достаточно тесную взаимосвязь – по сути, уровень ликвидности позволяет составить предварительный прогноз о долгосрочной платежеспособности организации (Ефимова и др., 2021).

Отдельно стоит отметить, что все рассмотренные показатели рассчитываются в основном по данным бухгалтерского баланса, создавая при этом определенные проблемы в оценке ликвидности и платежеспособности организации. Данная ситуация обусловлена двумя основными факторами:

1) величина обязательств оценивается в конкретный период времени, при этом сроки их погашения могут значительно отличаться. К примеру, при одинаковом уровне ликвидности у одной компании значительная величина обязательств будет ожидаться к погашению не ранее чем через 6–7 месяцев, что может значительно скорректировать уровень ликвидности организации через какое-то время, а у другой – в ближайшие недели;

2) активы в балансе оцениваются зачастую по их балансовой стоимости, а не по цене продажи, следовательно, их величина может быть как значительно занижена (и, следовательно, реальная ликвидность компании выше рассчитанной по данным баланса), так и завышена.

Тем не менее, использование представленных показателей позволяет без значительных усилий и в сжатые сроки оценить потенциал компании в части возможности расплатиться по своим обязательствам.

### *Список литературы*

1. Ефимова О.В. Информационно-аналитическое обеспечение управления социально-экономическим и экологическим развитием экономических субъектов / О.В. Ефимова, О.В. Рожнова, С.В. Музалев [и др.]. – М.: Русайнс, 2021. – 178 с. EDN VWQPJG

2. Yaremchuk E. Economic analysis as an element of strategic planning in organizations / E. Yaremchuk, S. Muzalev // Russian Journal of Management, 2020. – Vol. 8. No. 1. – P. 151–155. DOI 10.29039/2409-6024-2020-8-1-151-155. EDN NIQCQL