

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

П.А. Новгородов

В статье рассматриваются теоретические аспекты исследования финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов: выполнены исследования понятия «финансовая устойчивость» и сделаны выводы

В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты вынуждены самостоятельно планировать и осуществлять финансово-экономическую деятельность. Основной акцент при этом направлен на обеспечение стабильности и возможностей экономического роста. Внедрение системы контроля и анализа деятельности субъекта хозяйствования невозможно без определения таких характеристик, как платежеспособность и финансовая устойчивость.

Специалисты в области анализа финансового состояния предприятий отмечают, что в 90-х годах в России неплатежеспособными и финансово неустойчивыми можно было признать в зависимости от выбранных критериев от 40% до 90% работающих предприятий. Сотрудники НИФИ Минфина РФ Л.М.Подъяблонская и К.К.Поздняков приводят, например, следующую статистику на 1 октября 2000 года – 59,7% крупных и средних предприятий в целом по промышленности РФ имели просроченную кредиторскую задолженность (что является одним из основных критериев неплатежеспособности), в том числе 74,7% в электроэнергетике, 71,2% - в топливной промышленности, 64,7% - в машиностроении и металлообработке. Абсолютное значение просроченной задолженности промышленных предприятий только по платежам в федеральный бюджет составляла на эту дату почти 115,8 млрд. рублей [11, с.42].

С началом экономического роста в 2001 году ситуация стала постепенно улучшаться, однако общее количество предприятий, которые в соответствии со ст. 3 Федерального закона №127-ФЗ от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» могут быть признаны неплатежеспособными и финансово неустойчивыми, остается значительным.

Косвенно это могут подтвердить данные Госкомстата РФ. Так, объем просроченной кредиторской задолженности организаций на 1 января 2004 года составил 1306,2 млрд. руб., или почти 10% от ВВП России в 2003 году. Самая большая задолженность в промышленности – 596,3 млрд. руб. (45,6% от

всего объема кредиторской задолженности), затем в жилищно-коммунальном хозяйстве – 155,0 млрд. руб. (11,9%) и в сельском хозяйстве – 149,9 млрд. руб. (11,5%) [18].

Следует отметить, что выявление неплатежеспособных и финансово неустойчивых предприятий зависит не только от выбранных нормативных или иных критериев, но и от того, что собственно понимается под этими терминами.

В экономической литературе понятия «финансовая устойчивость», «платежеспособность» и их соотношение определяются неоднозначно. Это отмечают и специалисты в области оценки финансового состояния и финансовой устойчивости предприятий. В частности, М.Н.Крейнина пишет, что «сами понятия платежеспособности и финансовой устойчивости довольно условны и не имеют строгих границ» [9, с.34]. Обычно считается, что «финансовая устойчивость» является более общим, комплексным понятием и включает в себя понятие «платежеспособность». Иначе говоря, платежеспособность является необходимым, но не достаточным условием финансовой устойчивости предприятия.

Существующие трактовки финансовой устойчивости применительно к коммерческим предприятиям условно можно разделить на три группы, рассматривающие финансовую устойчивость как:

- финансовую независимость от внешних источников;
- долгосрочную платежеспособность;
- состояние финансовых ресурсов, определяющее развитие бизнеса в условиях допустимого риска.

Первая группа авторов, например Т.А.Владимирова и В.Г.Соколов, рассматривает финансовую устойчивость с позиции финансовой независимости от внешних источников. При таком понимании финансовой устойчивости наиболее «финансово устойчивым» является предприятие, которое не прибегает к заемным средствам вообще. Такая трактовка, на наш взгляд, не совсем оправ-

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

дана, поскольку она не учитывает влияния финансового рычага. Как следствие, в долгосрочной перспективе такое предприятие при прочих равных условиях будет иметь более низкую рентабельность, и находиться в худшей финансовой ситуации, чем конкуренты, использующие заемные средства. [3, с.11]

Вторая группа авторов делает акцент на поддержании долгосрочной платежеспособности предприятия. Например, М.Н.Крейнина определяет финансовую устойчивость как «способность предприятия отвечать по своим долгосрочным финансовым обязательствам» [10, с.18] (такое же определение дает В.В.Ковалев [6, с.322]), А.Д.Шеремет и Р.С.Сайфулин – как «определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [16, с.32], А.В.Грачев – как «платежеспособность, которая сохраняется в долгосрочной перспективе» [4, с.79]. При этом под платежеспособностью понимается «наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения» [6, с.305]. Таким образом, с точки зрения этих авторов, «финансово устойчивым» является лишь то предприятие, которое не допускает просроченной кредиторской задолженности. Однако, по нашему мнению, такое определение не учитывает возможные риски в деятельности предприятия и не отражает формирования определенного запаса «финансовой прочности» предприятия.

На наш взгляд, наиболее адекватным является подход третьей группы авторов, среди которых, например, В.М.Родионова и М.Д.Федотова. Они рассматривают финансовую устойчивость предприятия как «такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска» [12, с.43]. Авторы отмечают, что платежеспособность и кредитоспособность являются важнейшими признаками (или внешними проявлениями) финансовой устойчивости. При этом под платежеспособностью понимается «возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам», а под кредитоспособностью – «способность своевременно уплатить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет прибыли и других финансовых ресурсов» [12, с.39]. Схожее определение дает Г.В.Савицкая: «финансовая

устойчивость - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [14, с.287].

Близкой по содержанию трактовки придерживаются другие исследователи, например, А.Синягин, рассматривающий финансовую устойчивость как «такое состояние ее активов, их распределение и использование, которое обеспечивает функционирование предприятия с максимальной эффективностью и оптимальным риском» [15, с.46]. То есть подход третьей группы авторов к финансовой устойчивости основан на требовании развития организации и эффективности ее деятельности с учетом фактора риска.

Данный подход к определению финансовой устойчивости оправдывает привлечение, в случае необходимости, заемных средств высокорентабельными предприятиями. Используя эффект финансового рычага, предприятия повышают рентабельность собственного капитала, увеличивают общую прибыль и экономят на налогах. Добившись оптимального соотношения собственного и заемного капитала (термин «оптимальный» применительно к структуре капитала использует, например, Дж.Ван Хорн [2, с.477] или Г.В.Савицкая [13, с.221]), при котором рентабельность собственного капитала максимальна, а риск несвоевременного гашения кредиторской задолженности находится на допустимом уровне, предприятие может эффективно развиваться и быть «финансово устойчивым» даже при значительной доле заемных средств в общем капитале предприятия.

Определение финансовой устойчивости третьей группы авторов может вызывать ряд вопросов, связанных, в частности, с понятием «допустимого риска». На наш взгляд, определение уровня «допустимости» зависит от того, с чьих позиций оцениваются риски. Во-первых, требования по риску могут формулировать регулирующие органы, устанавливающие различные нормативы соотношения собственных и заемных средств, во-вторых, потенциальные партнеры, в том числе кредиторы. Для них оценка риска организации может выражаться в тех условиях, которые они выдвигают организации при выдаче займов. Чем выше риск по мнению кредиторов, тем выше будет процентная ставка, жестче тре-

бования по обеспечению, срокам и так далее. Если риск будет расцениваться как «недопустимый», это может выражаться в отказе в предоставлении заемных средств и вообще в каком-либо сотрудничестве.

В-третьих, оценка «допустимого риска» может проводиться самой организацией – ее учредителями и руководством. Здесь критерием оценки «допустимости» выступает прежде всего возможность развиваться в долгосрочной перспективе. При этом в рассмотрении принимаются не только требования регулирующих органов и потенциальных партнеров, но и «внутренние» возможности организации, информация о которых является закрытой.

В.М.Родионова и М.Д.Федотова отмечают, что финансовая устойчивость является лишь частью общей устойчивости предприятия, хотя и является ее «главным компонентом». Для обеспечения общей устойчивости необходимо «стабильное получение выручки, достаточной для того, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками...» и «получение прибыли, позволяющей развивать производство, модернизировать материально-техническую базу предприятия, улучшать социальный климат...» [12, с.55].

По выражению В.М.Родионовой и М.Д.Федотовой, «финансовая устойчивость является своеобразным «зеркалом» стабильно образующегося на предприятии превышения доходов над расходами». Она отражает «такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению» [12, с.57].

Анализ финансовой устойчивости предполагает выделение факторов, влияющих на определение общей и финансовой устойчивости. Совокупность таких факторов, предлагаемых различными авторами, можно разделить на внутренние и внешние. Соответственно, такое деление определяет существование двух видов устойчивости – внутренней и внешней.

Внутренняя устойчивость предприятия – это такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, и такая ее динамика, при которой обеспечивается стабильность функционирования предприятия.

Внешняя устойчивость предприятия – это чувствительность различных характеристик деятельности предприятия к изменениям во внешней среде. Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия; она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

К внутренним факторам, влияющим на финансовую устойчивость, относят:

- состав и структуру активов и пассивов;
- отраслевую принадлежность субъекта хозяйствования;
- структуру выпускаемой продукции (услуг), ее долю в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величину и структуру издержек, их динамику по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;
- стадию жизненного цикла хозяйствующего субъекта;
- компетенцию и профессионализм менеджеров и работников.

Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость, включают:

- экономические условия хозяйствования;
- технику и технологию;
- предпочтения потребителей и платежеспособный спрос;
- экономическую, налоговую и финансово-кредитную политику государства;
- текущую демографическую ситуацию и тенденции;
- степень развития финансового рынка, доступность финансовых источников;
- курс национальной валюты;
- инфляцию;
- конкуренцию;
- внешнеэкономические связи;
- общую политическую ситуацию.

Данная классификация факторов является дискуссионной. Например, отраслевую принадлежность субъекта хозяйствования, на наш взгляд, нельзя однозначно относить к внутренним факторам.

Существуют и другие классификационные признаки факторов, влияющих на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта. Например, О.В.Ефимова по важности результата выделяет основные и второстепенные, по структуре – простые и сложные, по

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

времени действия – постоянные и временные факторы [5, с.87].

Помимо внутренней и внешней устойчивости, В.М.Родионова и М.Д.Федотова выделяют такое понятие, как унаследованная устойчивость, которая «определяется наличием известного запаса прочности, защищающего предприятие от неблагоприятных дестабилизирующих факторов» [12, с.73].

Ряд авторов также употребляют такой термин, как «избыточная» финансовая устойчивость. Если попытаться связать этот термин с определением финансовой устойчивости третьей группы авторов, можно отметить, что «избыточность», по-видимому, связана с повышенными требованиями к допустимому риску. Повышенные требования к риску приводит, в частности, к тому, что предприятие не в полной мере использует возможности заемного капитала и, соответственно, имеет меньшую рентабельность собственного капитала по сравнению с ситуацией «нормальной» финансовой устойчивости. Кроме того, избыточная финансовая устойчивость «препятствует развитию предприятия, отягощая его затраты излишними запасами и резервами» [12, с.79].

Некоторые специалисты используют в своих работах понятие «финансовая неустойчивость», выделяя также различные виды финансовой неустойчивости. Например, как отмечает Е.В.Быкова, «в рамках финансового менеджмента принято выделять две стадии, которое предприятие может пройти до банкротства: скрытая и явная финансовая неустойчивость, на каждой из которых используются свои методы оценки» [1, с.52].

Различные типы финансовой устойчивости могут определяться через степень устойчивости финансового состояния предприятия. Так, Г.М.Кошкина приводит следующие типы финансовой устойчивости коммерческих предприятий:

- абсолютная устойчивость финансового состояния, когда существует излишек источников формирования запасов и затрат;
- нормально-устойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств;
- неустойчивое финансовое состояние, когда запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств;
- кризисное финансовое состояние – запасы и затраты вообще не обеспечиваются источниками формирования [8, с.130].

Несмотря на различие подходов к определению финансовой устойчивости предпри-

ятия, практически все авторы выделяют общие черты (признаки) финансовой устойчивости. К ним можно отнести:

1) стабильное превышение доходов предприятия над его расходами;

2) способность своевременно расплачиваться по обязательствам.

Кроме того, третья группа авторов добавляет еще два требования:

3) предприятие должно иметь возможность стабильно развиваться;

4) текущие и прогнозируемые риски деятельности предприятия должны быть допустимыми.

Последние два требования в общем виде сформулированы достаточно расплывчато, поэтому необходимо определить более жесткие критерии «стабильности развития» и «допустимости рисков». Эти критерии, на наш взгляд, не могут быть общими; они должны формулироваться с учетом особенности деятельности того хозяйствующего субъекта, к которому применяется понятие «финансовая устойчивость».

Соответственно, финансовая неустойчивость предприятия будет характеризоваться нарушением одного или более требований к финансовой устойчивости.

Многие специалисты отмечают, что финансовая устойчивость предприятия определяется, прежде всего, соотношением источников финансирования капитала (структурой капитала). Учитывая то, что понятие «финансовая устойчивость» применяется для характеристики деятельности предприятия в долгосрочной перспективе, возникает закономерный вопрос о том, каким образом соотносить текущее финансовое состояние предприятия (в частности, текущую структуру капитала) с его финансовым состоянием в будущем? Для корректного ответа на этот вопрос требуется более глубокий анализ факторов, влияющих на эту характеристику деятельности предприятия.

Финансовая устойчивость, как отмечают эксперты по оценке финансового состояния, есть отражение состава и структуры баланса предприятия, соотношения отдельных статей его активов и пассивов. Действительно, оценка финансовой устойчивости предприятия проводится прежде всего на основании его бухгалтерского баланса. Г.В.Савицкая отмечает, что «наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения соотношений между статьями актива и пассива баланса, поскольку... между статьями актива и пассива балан-

са существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования» [13, с.302].

О важности анализа взаимосвязи статей актива и пассива бухгалтерского баланса пишет и А.В.Грачев. Он критикует существующую форму баланса, поскольку в ней «форма имущества (активы) оторвана от содержания (капитал)». Для решения проблемы А.В.Грачев предлагает ввести в качестве приложения к основному балансу еще и «унифицированный формат баланса» [4, с.6].

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия зависит не только от соотношения его пассивов (структуры капитала), но и во многом определяется составом и структурой активов.

Поэтому, с учетом выделенных общих черт финансовой устойчивости и предложенных требований (будем далее называть их «условия финансовой устойчивости»), целесообразно, по нашему мнению, выделить следующие характеристики активов предприятия, которые необходимо рассматривать для оценки финансовой устойчивости предприятия:

- доходность и рентабельность;
- рискованность;
- ликвидность.

Под доходностью актива будем понимать выраженное в процентах отношение дохода от использования этого актива, полученного за определенный период, к стоимости этого актива. Различие доходности и рентабельности актива состоит в том, что в первом случае учитывается весь доход, полученный за определенный период от использования актива, а во втором – прибыль, то есть доходы от использования актива за вычетом расходов, отнесенных на данный актив [7].

Под рискованностью актива понимается степень возможных изменений доходности (или рентабельности) актива за определенный период, которая обычно выражается через стандартное отклонение или дисперсию. Ликвидность актива – это способность актива «трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, при этом степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена» [6, с.303].

Действительно, доходность и рентабельность активов определяют «превышение доходов над расходами» и влияют на то, на-

сколько это превышение будет достаточным для стабильного развития предприятия. Как уже отмечалось, одним из важных условий финансовой устойчивости предприятия является наличие у него финансовых ресурсов, необходимых для развития предприятия. В свою очередь, основным источником формирования этих ресурсов является прибыль предприятия. Прибыльность деятельности предприятия во многом определяется рентабельностью его активов.

Рискованность активов влияет на оценку рисков предприятия в целом. Доход, полученный от использования активов в одном периоде, не означает, что такие же доходы будут получены и в следующем периоде. Поэтому текущая финансовая устойчивость (по сути – платежеспособность) предприятия не гарантирует сохранение финансовой устойчивости в будущем. Для комплексного анализа финансовой устойчивости как долгосрочной характеристики финансового состояния предприятия необходима оценка рискованности активов и бизнеса в целом.

От ликвидности активов зависит способность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам. К наиболее ликвидным активам обычно относят денежные средства и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги. Следом за ними идут быстрореализуемые активы – депозиты и дебиторская задолженность. Более длительного времени требует реализация готовой продукции, запасов сырья, материалов и полуфабрикатов, которые относятся к медленно реализуемым активам. Наконец, группу труднореализуемых активов образует земля, здания, оборудование, продажа которых требует значительного времени [12, с.45]. Следует заметить, что существуют и иные классификации активов по ликвидности.

Ликвидность активов предприятия можно предварительно оценить с помощью бухгалтерского баланса. А.Д.Шеремет и его соавторы отмечают, что анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения [17, с.213]. Пассивы баланса по степени срочности их погашения обычно делят на наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность), краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы), долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы, арендные обязательства и т.д.) и постоянные пассивы

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

(собственные средства). Соответственно, под ликвидностью баланса понимается степень покрытия обязательств такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Итак, важными факторами, определяющими финансовую устойчивость предприятия, помимо пассивов, являются его активы, а точнее, такие характеристики этих активов, как доходность (или рентабельность), рискванность и ликвидность.

Как было отмечено выше, критерии «стабильности развития» и «допустимости риска» не могут быть общими для всех типов хозяйствующих субъектов. Соответственно, и понятие «финансовая устойчивость» не может применяться равнозначно ко всем субъектам – необходимо учитывать специфику их организации и деятельности.

Следует отметить, что выделенные нами выше условия финансовой устойчивости применимы не только к коммерческим предприятиям. Условия превышения доходов над расходами, способности своевременно расплачиваться по своим обязательствам, возможности стабильно развиваться и осуществлять свою деятельность в пределах допустимого уровня риска в полной мере отвечают требованиям финансовой устойчивости, например, некоммерческой организации.

В целях уточнения определения финансовой устойчивости применительно к различным типам хозяйствующих субъектов целесообразно рассмотреть специфику этих субъектов. Ниже приведены возможные классификации хозяйствующих субъектов – юридических лиц. Классификационные признаки, лежащие в основе, по нашему мнению, влияют на особенности определения финансовой устойчивости, поскольку они отражают специфические требования как к «стабильности развития», так и к «допустимости рисков».

По нашему мнению, необходимо рассматривать следующие классификационные признаки:

- по целям деятельности (по статусу): коммерческие (хозяйственные товарищества и общества и т.д.) и некоммерческие (потребительские кооперативы, в том числе кредитные союзы; фонды, в том числе негосударственные пенсионные фонды, благотворительные фонды и др.);

- по сфере деятельности: производственные (промышленность, сельское хозяйство), непромышленные (здравоохранение, образование и т.д.);

- по сектору деятельности: нефинансовые (финансы не являются основным «фактором производства») и финансовые (коммерческие банки, страховые компании, профессиональные участники рынка ценных бумаг);

- по способу аккумулирования инвестиционных ресурсов: коллективные инвесторы (акционерные и паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы) и индивидуальные инвесторы (коммерческие предприятия, банки);

- по общественной значимости деятельности: социально-ориентированные (пенсионные фонды, благотворительные фонды, религиозные организации, организации здравоохранения, образования и др.) и социально-неориентированные (организации, производящие товары и оказывающие услуги не первой необходимости и др.);

- по характеру обязательств: с определенным объемом обязательств (предприятия, банки) и с неопределенным объемом обязательств (пенсионные фонды, страховые компании);

- по планируемому сроку работы: учрежденные бессрочно и учрежденные на определенный срок (например, для выполнения каких-либо целей);

- по форме собственности: государственная и муниципальная собственность, собственность общественных и религиозных организаций, частная собственность, иностранная собственность, совместная собственность;

- по стадии жизненного цикла: новые, находящиеся на фазе роста, стабильно работающие, находящиеся в стадии упадка.

В целях большей детализации можно рассматривать общеприменимые классификаторы организаций, например, классификатор внешнеэкономической деятельности ОК-ВЭД (или вышедший из применения ОКОНХ) или классификатор организационно-правовых форм ОКОПФ. С точки зрения специфики хозяйствующих субъектов для уточнения понятия финансовой устойчивости выделим виды субъектов по отраслевой принадлежности и по организационно-правовой форме.

По первому признаку выделим такие отрасли, как промышленность; сельское хозяйство; строительство; транспорт и связь; торговля и общественное питание; жилищно-коммунальное хозяйство; народное образование; здравоохранение; культура и искусство; наука и научное обслуживание; финансы,

кредит, страховое и пенсионное обеспечение и другие отрасли.

По второму признаку раздельно рассматриваются хозяйственные товарищества (полные товарищества, товарищества на вере); хозяйственные общества (ООО, ОДО, ОАО, ЗАО); производственные кооперативы; крестьянские (фермерские) хозяйства; унитарные предприятия; потребительские кооперативы; общественные и религиозные объединения; фонды; учреждения; некоммерческие партнерства и другие формы.

Данные классификации позволяют не только уточнить определение финансовой устойчивости третьей группы авторов, но и более четко сформулировать критерии «стабильного роста» организации и «допустимого риска» ее деятельности.

Деление организаций на коммерческие и некоммерческие необходимо для того, чтобы определить специфику источников финансирования развития организации. Для коммерческой организации – это прежде всего собственные источники (в том числе прибыль), а также заемные средства. Поэтому финансовая устойчивость для коммерческих организаций определяется в основном через соотношение собственных и заемных средств. Специфика деятельности некоммерческих организаций заключается в том, что получение прибыли по уставу не является целью ее деятельности – такая организация финансирует свою текущую деятельность в основном за счет средств учредителей и каких-либо целевых или благотворительных поступлений. Кроме того, многие некоммерческие организации ограничены в своих возможностях получения кредитов, займов, в том числе через выпуск собственных ценных бумаг. Поэтому соотношение собственных и заемных средств не является адекватным критерием оценки финансовой устойчивости некоммерческих организаций. На наш взгляд, финансовую устойчивость некоммерческих организаций целесообразно рассматривать, прежде всего, через призму выполнения уставных целей организации в долгосрочной перспективе.

Производственная и непроизводственная сфера деятельности организации также влияют на специфику определения ее финансовой устойчивости. Это объясняется тем, что конкретная сфера деятельности выражается в характерном для нее составе и структуре активов и пассивов организации. Например, внеоборотные активы организаций производственной сферы занимают гораздо

большую долю в общих активах, чем у организаций непроизводственной сферы.

Классификация по виду деятельности предприятия проводится для того, чтобы определить место и роль финансовой устойчивости по отношению к другим видам устойчивости организации. Поскольку финансовая устойчивость характеризует «образование, распределение и использование финансовых ресурсов», то для производственного предприятия финансовая устойчивость в некотором смысле является вторичной к понятию общей устойчивости – образование, распределение и использование финансовых ресурсов, а соответственно и финансовая устойчивость во многом зависит от устойчивости предприятия в смысле производства и реализации товаров и услуг. Для финансовых организаций финансовые ресурсы являются не только средством обеспечения собственной деятельности, но и «товаром» (например, для банков или кредитных союзов), и основным «фактором производства» (финансовый капитал). Соответственно, при определении финансовой устойчивости для таких организаций важно разделять финансовые ресурсы по той роли, которую эти ресурсы выполняют.

Классификация хозяйствующих субъектов на коллективных и индивидуальных инвесторов необходима потому, что для коллективных инвесторов обычно предусмотрена большая степень ответственности за невыполнение обязательств. Кроме того, коллективный инвестор объединяет интересы множества мелких инвесторов, поэтому требования к его финансовой устойчивости должны быть более жесткими, чем к финансовой устойчивости индивидуального инвестора.

Деление организаций по критерию значимости для общества подразумевает, что требования к «допустимому» уровню риска социально-ориентированных организаций должны быть более жесткими, чем для других организаций. Кроме того, это означает, что с позиции государства и общества роль такого показателя как финансовая устойчивость в деятельности социально-ориентированных организаций является более важной.

Определенный или вероятностный характер обязательств организации влияет как на набор факторов, определяющих финансовую устойчивость, так и на методику ее определения. На наш взгляд, требования к финансовой устойчивости организации, выраженные через требования к гарантиям, которые предлагает сама организация или ее учредители, должны быть более высокие для

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

организаций с неопределенным объемом обязательств в будущем.

К организациям, которые учреждены на какой-то определенный срок, может не распространяться требование по долгосрочному развитию на основе превышения полученных доходов над расходами. Критерием оценки финансовой устойчивости таких организаций может служить соответствие финансовых ресурсов ее уставным целям.

Классификация организаций по форме собственности необходима с точки зрения рассмотрения взаимоотношений организации и регулирующего органа, а также для определения различных нормативов финансовой устойчивости. Подходы регулирующего органа при анализе и оценке финансовой устойчивости государственных и частных организаций должны быть разными.

Определение финансовой устойчивости может быть различным и с позиции этапа жизненного цикла организации. Особенно это касается «новых», недавно учрежденных организаций, которые еще не начали производственный процесс или находятся в его начальной стадии. В этом смысле к «новой» организации нельзя применять те же критерии оценки финансовой устойчивости, что и к давно и стабильно работающей организации. Это положение отражено и в нормативных документах – так, например, ст.35 Федерального закона РФ №208-ФЗ от 26.12.1995 г. «Об акционерных обществах» дает возможность

акционерному обществу в течение двух первых лет работы показывать в бухгалтерском балансе стоимость чистых активов меньшую, чем величина минимального уставного капитала, без каких-либо последствий со стороны акционеров, кредиторов или регулирующих органов.

Итак, в результате исследования понятия «финансовая устойчивость» мы определили, что финансовая устойчивость:

- есть важнейшая составляющая общей устойчивости организации;
- является характеристикой деятельности в долгосрочной перспективе;
- предполагает стабильное превышение доходов над расходами, способность своевременно расплачиваться по своим обязательствам, возможность стабильно развиваться в условиях допустимого риска;
- зависит от состава и структуры активов и пассивов;
- определяется такими характеристиками активов организации, как доходность (рентабельность), рискованность и ликвидность;
- рассматривается без отрыва от объекта исследования – конкретной организации, осуществляющую специфическую деятельность;
- определяется на основе выделения различных классификационных признаков, отражающих особенности деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быкова Е.В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия // Финансы, 2000 – №2.
2. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Владимирова Т.А., Соколов В.Г. Как оценить финансовое состояние фирмы. Новосибирск: Экор, 1994.
4. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. М.: Финпресс, 2002.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 1998.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.
7. Корпоративное управление в России. Глоссарий (www.corp-gov.ru)
8. Кошкина Г.М. Финансы предприятий. Новосибирск: НГАЭиУ, 1998.
9. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент, 2001 – №2.
10. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятий: методы оценки. М.: ДИС, 1997.
11. Подъяблонская Л.М., Поздняков К.К. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий // Финансы, 2000 - №12.
12. Родионова В.М., Федотова М.Д. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Минск: Новое знание, 2001.
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Новое знание, 1999.
15. Синягин А. Специфика финансового анализа в российских условиях // Рынок ценных бумаг, 2001 - №2.
16. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1996.
17. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия. ИНФРА-М, 2001.
18. www.gks.ru (Госкомстат России)