2. Рыбак, Т. Н. Трудности реформирования: [о переходе на МСФО в Беларуси] / Т. Н. Рыбак // Финансы, учет, аудит. – 2012. – № 6. – С. 31–32.

Оценка и анализ платежеспособности БРУСП «Белгосстрах»

*Мичко Т. Н., Терехова Е. Е.,
студ. IV к. ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. Витун С. Е., канд. эк. наук, доц.*

Анализ платежеспособности страховой организации позволяет выявить текущее финансовое состояние компании, также оценивать не только современное, но и перспективное состояние финансовых ресурсов страховой компании. Этим обусловлена актуальность выбранной темы.

Платежеспособность – это способность организации своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера [2].

Цель проведения анализа платежеспособности и ликвидности деятельности организации – своевременное выявление и устранение недостатков финансовой деятельности, а также нахождение резервов для улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

Для анализа ликвидности необходимо произвести расчет показателей ликвидности страховой организации, таких как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент срочной ликвидности. Данные показатели представлены в *таблице 1*.

Таблица 1. – Анализ коэффициентов ликвидности за 2016–2018 гг. БРУСП «Белгосстрах»

Показатель	2016	2017	2018	Темп прироста, %	
				2017/2016	2018/2017
Коэффициент текущей ликвидности	10,87	8,33	8,42	–23,4	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	7,95	3,99	8,15	–49,8	104,3
Коэффициент срочной ликвидности	20,47	15,25	5,58	–25,5	3,8

Источник: собственная разработка на основании данных консолидированной финансовой отчетности БРУСП «Белгосстрах» [1]

Из аналитической таблицы видим, что коэффициент текущей ликвидности с 2016 по 2017 гг. уменьшился на 23,4%. Это произошло за счет снижения внеоборотных активов организации. К 2018 г. коэффициент текущей ликвидности возрастает и составляет 8,42, что на 1% больше, чем в 2017 г. Показатель текущей ликвидности за весь анализируемый период удовлетворяет нормативу ($>1,5$). Это показывает, что величина оборотного капитала страховой организации достаточна для покрытия своих краткосрочных обязательств и выплат страховых возмещений и страховых сумм в объеме страховых резервов. Однако руководству необходимо замедлить снижение данного коэффициента либо путем роста оборотных средств организации, либо за счет уменьшения краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть обязательств компания покрывает краткосрочными вложениями и денежными средствами. Показатель также выше норматива ($>0,7$). В 2017 г. по сравнению с 2016 г. показатель снизился на 49,8%. Это объясняется снижением в 2017 г. краткосрочных обязательств. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. произошло увеличение на 104,4%. С одной стороны, это говорит о том, что страховая организация платежеспособна и за счет текущих средств может погасить текущую задолженность, а с другой стороны, может свидетельствовать о том, что компания не умеет располагать своими средствами либо с компанией недавно был произведен расчет.

Коэффициент срочной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств компания покрывает денежными средствами. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. показатель уменьшился на 25,5%, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличился на 3,8%. Данный показатель больше 1, следовательно, удовлетворяет нормативам и покрывает всю текущую задолженность.

Таким образом, за весь анализируемый период коэффициенты ликвидности существенно превосходят пороговое значение. Это свидетельствует о способности организации отвечать по своим обязательствам. Несмотря на то, что БРУСП «Белгосстрах» обладает хорошей платежеспособностью, можно предложить оптимизацию дебиторской задолженности, как путь для ее совершенствования, эффективной страховой и финансовой деятельности в дальнейшем, путем оптимизация сроков платежей. Этого можно добиться с помощью следующих мероприятий: ранжирования покупателей по доле в страховом портфеле; контроля отсроченного и просроченного долга; определения сроков для гарантированного платежа; прогноза поступлений денежных средств по срокам; различия в контроле по разным срокам возврата; анализа задолженности по дебиторам по срокам возврата.

Литература

1. Финансовая отчетность БРУСП «Белгосстрах» за 2016–2018 гг. // Официальный сайт БРУСП «Белгосстрах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bgs.by>. – Дата доступа: 29.10.2019.

2. Федорович, В. О. Анализ финансового состояния страховых компаний и оценка их реальной возможности увеличения уставного капитала / В. О. Федорович // Аваль. – 2015. – № 9. – С. 10.

Развитие рынка платежных карт в Республике Беларусь

*Наговонский А. Г., магистрант ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. Платоненко Е. И., канд. эк. наук, доц.*

На современном этапе развития мирового рынка инструментов безналичных платежей доминируют именно платежные карты, в том числе и в Республике Беларусь. Этот факт подтверждает стабильный рост таких показателей, как доля и объем безналичных расчетов, объем эмиссии карт, рост инфраструктуры дистанционного банковского обслуживания клиентов, увеличения количества платежных терминалов (*табл. 1*) [1].

Таблица 1. – Динамика показателей использования платежных карт в Республике Беларусь

Год	Объем эмиссии карт (тыс. ед.)	Безналичные операции	
		Количество (тыс. ед.)	Доля, %
2015	12 345,0	719 480,7	79,8
2016	12 681,4	877 364,6	83,1
2017	13 854,9	1 087 197,8	86,2
2018	15 011,7	1 330 722,9	88,1

В то же время в Республике Беларусь использование платежных карт все еще недостаточно развито. Многие функции карточек, популярных у пользователей за рубежом, в нашей стране или отсутствуют, или только появляются, такие как виртуальные карты, карты с «кэш-бэком» и т.д.

Развитие возможностей платежных карт позволяет наполнить их уникальными торговыми предложениями, удовлетворяющими потребности определенного сегмента клиентов. Это дает возможность банку разделить собственные интересы со схожими интересами и в будущем предложить наиболее выгодный банковский продукт или услугу, создать рекламу для конкретного потребителя, набором привлекательных условий стимулировать частоту использования платежной карты и многое другое.