

**Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
Ярославский филиал**

***Сборник научных статей  
научно-педагогических работников и магистрантов***

***Часть 2***

**Ярославль 2020**

**УДК 330.101**  
**ББК 65.050**  
**С 42**

Печатается по решению Ученого совета  
Ярославского филиала Финансового  
университета при Правительстве  
Российской Федерации

**Рецензент:**

Ю.В. Коречков, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и учетно-аналитическая деятельность» образовательной организации высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)».

**С42 Сборник научных статей научно-педагогических работников и магистрантов. Часть 2 [Текст] / кол. авторов; под ред. А.Д. Бурькина и А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 318 с.**

**ISBN 978-5-6044447-8-8**

В сборник включены труды научно-педагогических работников и магистрантов. Тематика статей: экономика и финансы; кредит и банковское дело; государственное и муниципальное управление; менеджмент и маркетинг; учетные и аналитические системы; гуманитарные и общественные науки.

Статьи представлены в авторской редакции по материалам, представленным в электронном виде. Ответственность за содержание материалов несут авторы.

**УДК 330.101**  
**ББК 65.050**

© Коллектив авторов, 2020  
© Ярославский филиал  
Финуниверситета, 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Туманов Д.В., Виноградова Н.А.</i> Трансформационные процессы кредитного рынка в условиях информатизации общества .....	7
<i>Сироткин С.А., Разживина М.А.</i> Теоретические и правовые основы финансового контроля в деятельности налоговых органов.....	16
<i>Якшилов И.Н., Смирнов Д.А.</i> Анализ и оценка платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации .....	23
<i>Кваша В.А.</i> Методики анализа платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации.....	27
<i>Коречков Ю.В., Петухова Ю.Н.</i> Факторный анализ влияния долговых обязательств на финансовые результаты деятельности организации .....	35
<i>Быков В.А.</i> Методы и приемы анализа дебиторской и кредиторской задолженности на промышленном предприятии .....	42
<i>Карасев А.П., Писарева Т.А.</i> Роль кредитования в развитии малого и среднего предпринимательства.....	49
<i>Кваша В.А.</i> Методика кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, используемая кредитными организациями в РФ..	58
<i>Сироткин С.А.</i> Новый порядок кредитования субъектов среднего и малого предпринимательства в связи с пандемией .....	62
<i>Якшилов И.Н., Ратькова Ю.С.</i> Содержание и назначение данных бухгалтерской отчетности для проведения анализа и оценки финансового состояния организации.....	69
<i>Колесов Р.В.</i> Современные методики анализа ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности .....	76
<i>Колесов Р.В.</i> Современные методики анализа диагностики вероятности банкротства по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации .....	84
<i>Якшилов И.Н., Козлова С.М.</i> Сущность, значение и экономическое содержание обеспечения финансовой устойчивости коммерческой организации .....	88

<i>Быков В.А., Якишилов И.Н.</i> Цель, задачи и информационно-аналитическое обеспечение анализа финансовой устойчивости коммерческой организации .....	94
<i>Якишилов И.Н.</i> Современные методики анализа и оценки финансовой устойчивости коммерческой организации .....	101
<i>Волков А.Ю., Герасимов А.А.</i> Основы учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	109
<i>Бурыкин А.Д.</i> Принципы, задачи и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	115
<i>Кваша В.А.</i> Анализ основных экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия .....	123
<i>Киселев А.А., Шарова Е.Л.</i> Сущность и развитие концепции управления стоимостью предприятия в современных условиях .....	126
<i>Быков В.А.</i> Формирование системы стоимостного управления в организации .....	132
<i>Сяський Д.Ю.</i> Область применения и использование показателей в VBM .....	136
<i>Киселев А.А., Пономарева Н.А.</i> Сущность инвестиционной политики предприятия и ее роль в осуществлении инвестиционной стратегии .....	143
<i>Кваша В.А.</i> Основные этапы формирования и инструменты реализации инвестиционной политики предприятия.....	148
<i>Бурыкин А.Д.</i> Критерии эффективности инвестиционной политики: отечественный и зарубежный опыт .....	152
<i>Тарасова А.Ю., Щетинина А.Н.</i> Формы и системы оплаты труда и их влияние на величину затрат.....	159
<i>Колесов Р.В.</i> Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда .....	168
<i>Юрченко А.В.</i> Основные тенденции в развитии систем оплаты труда.....	173
<i>Карасев А.П., Багрова Л.А.</i> Финансовые результаты деятельности предприятия: сущность, содержание и задачи .....	175
<i>Бурыкин А.Д.</i> Показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия и методика их определения .....	177

<i>Юрченко А.В.</i> Методические основы исследования финансовых результатов .....	183
<i>Бурыкин А.Д.</i> Пути повышения финансовых результатов организации..	185
<i>Сальников А.М., Костенко Г.А.</i> Понятие и классификация банковских рисков.....	187
<i>Быков В.А.</i> Подходы и методы управления банковскими кредитными рисками .....	191
<i>Тюрин С.Б.</i> Методы оценки кредитного риска для обеспечения экономической безопасности коммерческого банка .....	197
<i>Сироткин С.А.</i> Банковский менеджмент как основа оптимизации банковских кредитных рисков .....	202
<i>Коречков Ю.В., Горохова В.Р.</i> Современные концепции анализа финансового состояния коммерческих организаций в российской практике .....	208
<i>Юрченко А.В.</i> Методики анализа финансового состояния коммерческих организаций .....	213
<i>Захаров Д.Ю.</i> Информационно-аналитическое обеспечение экономического анализа финансового состояния коммерческих организаций .....	218
<i>Сальников А.М., Козлова Н.А.</i> Понятие собственного капитала коммерческого банка и его структура .....	223
<i>Тюрин С.Б.</i> Функции и инструменты управления собственным капиталом коммерческого банка.....	228
<i>Юрченко А.В.</i> Существующие теории структуры капитала .....	233
<i>Карасев А.П., Гриднева Е.С.</i> Сущность и структура банковской системы .....	238
<i>Тюрин С.Б.</i> Понятие и роль управления рисками в коммерческом банке .....	243
<i>Левашов О.А.</i> Методы анализа и управления рисками в коммерческом банке .....	248
<i>Киселев А.А., Торювин В.А.</i> Сущность, виды и роль банковской системы государства .....	255

<i>Сироткин С.А.</i> Структура банковской системы РФ и основы ее правового регулирования .....	259
<i>Тюрин С.Б.</i> Зарубежный опыт развития банковской системы государства .....	265
<i>Батаева Е.В.</i> Технологии и подходы дистанционного обучения на примере школьной цифровой платформы «СберКласс» .....	271
<i>Сальников А.М., Жулева П.А.</i> Бизнес-процесс как инструмент эффективного управления компанией.....	275
<i>Коречков Ю.В., Горохова В.Р.</i> Методический подход к формированию системы показателей финансовой устойчивости предпринимательской структуры.....	277
<i>Коречков Ю.В., Петухова Ю.Н.</i> Методы и приемы факторного анализа дебиторской и кредиторской задолженности на промышленном предприятии .....	281
<i>Логина Т.В.</i> Использование маржинального подхода в управлении затратами организации.....	286
<i>Медведев А.В.</i> Внутренние источники инвестиций в модели денежных потоков .....	290
<i>Сальников А.М., Михайлова Е.М.</i> Анализ финансового состояния компании: пути решения основных проблем процедуры анализа .....	293
<i>Розаева А.В., Горбунов В.А., Коречков Ю.В.</i> Система стимулирования повышения эффективности производства чистого внутреннего продукта региона .....	295
<i>Карасев А.П., Савин А.С.</i> Современные концепции опережающего антикризисного финансового управления предприятием.....	299
<i>Ермоленко М.О., Черенкова П.А.</i> Долговая устойчивость отдельных регионов Центрального федерального округа.....	303
<i>Тарасова А.Ю., Жишко Г.В.</i> Практическое применение коэффициентного метода для оценки финансового состояния организации .....	312

## **Трансформационные процессы кредитного рынка в условиях информатизации общества**

*Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент*

*Виноградова Н.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Для современной стадии развития экономики характерна активизация процессов трансформации экономических отношений. На данной стадии развития экономики происходит процесс преобразования структур, форм и способов экономической деятельности. Кредитный рынок, однако, в большей степени. С уверенностью можно сказать о том, что развитие кредитного рынка отличается особым динамизмом, значительно возрастает скорость движения финансовых потоков, финансовая глобализация опережает глобализацию экономики. «В поиске эффективных сфер инвестирования происходит расширение сферы миграции капитала. Кроме этого, современной экономике присущи тенденции, которые напрямую связаны с глобальной информатизацией общества. Информационная экономика - основа для новой ступени развития кредитного рынка», - указано в статье 75 Конституции РФ [2].

С несколькими внутренними и мировыми кризисами Российские банки за такой большой промежуток времени успели столкнуться. Например, первое десятилетие сопровождалось становлением российского банковского сектора. В 1998 году произошел дефолт, который в значительной мере повлиял на развитие российского банковского сектора. Стоит понимать, что ситуация на кредитном рынке формируется не только под влиянием объемов операций и динамикой ставок. В последние несколько лет произошло много кризисных явлений. Они обусловлены мировым кризисом в экономике. Введение экономических санкций в отношении России привело к тому, что резко сократилось количество банков.

Если рассмотреть данные на 01.01.2004 г., то в России функционировало 1329 банков, а к 01.10.2020 г. году их осталось только 574.

В настоящее время один из наиболее актуальных вопросов российской экономики - изучение банковской системы. С целью создания

наилучшие условия для успешной работы многие современные бизнесмены занимаются анализом и изучением функционирования банков в Российской Федерации. Разумеется, развитие информационных технологий не упрощает содержание услуг, однако существенно расширяет возможности упомянутой разъяснительной деятельности. Могут использоваться все преимущества мультимедийных технологий в справочных материалах, размещаемых на банковских сайтах, а применение гипертекста добавляет элемент интерактивности.

Денежная форма кредита преобладает в современной экономической системе. Из этого следует, что кредит погашается и предоставляется в денежной форме. Нет эквивалентного товарно-денежного обмена в кредитной сделке, но есть передача стоимости во временное пользование с условием возврата через определенное время. Помимо этого, существует уплата процентов за пользование этой стоимостью. Неотъемлемую черту кредита как экономической категории представляет собой возвратность ссуженной стоимости, которую нельзя отменить волей одного из субъектов кредитной сделки [3]. Важно заметить тот факт, что в теории кредита нет единства взглядов на количество и содержание функций кредита [1].

Изначально рынок рассматривался как базар, еще говорили - место розничной торговли, рыночная площадка. Конечно, это самое упрощенное, узкое понимание рынка. Кузнецова Е. И. в учебнике «Деньги, кредит, банки» написала: «В те далекие времена обмен между общинами приобретал форму товарного обмена, только становился более или менее регулярным. Наиболее часто встречается в современной экономической литературе определения рынка как процесса или механизма обмена товаров на деньги: рынок есть одновременно и механизм для организации упорядоченного обмена товарами или услугами, и, посредством отношений конкуренции, которая является направляющей всех добровольных сделок, в которых участвуют эти товары или услуги. Степень развития конкурентных отношений является важнейшей характеристикой рынка, определяющей общие условия его функционирования». «Считается, что состязательность хозяйствующих субъектов, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке, является конкуренцией» [4].

В понимании механизма функционирования и развития кредитного ресурса и его кругооборота принято отводить существенную роль тому,



что называют «пучком альтернатив». Это не только отражает вероятностный характер экономического роста и не указывает на возможности выбора наилучшего варианта, но и представляет собой проявление закона необходимого разнообразия. «Сам кредитный ресурс обычно трактуется с точки зрения его происхождения. В ходе общественного воспроизводства, с одной стороны, временно высвобождаются свободные денежные средства, с другой стороны, формируется потребность в них. Такое понимание кредитного ресурса следует называть воспроизводственным, здесь фигурируют доходы и первичные, и производственные» [2]. Кредитный ресурс формирует также и домашнее хозяйство, он связан со сбережениями населения, когда в ходе конкурентной борьбы за сбережения населения часть этих сбережений аккумулируются для целей использования в виде кредитного ресурса. Такой подход можно назвать сберегательным. Необходимо учитывать и государство, имея в виду профицит государственного бюджета. Такая трактовка кредитного ресурса может быть названа фискальной. Чисто внешне кредитный ресурс - это временно сводные денежные средства, высвобожденные в различных сферах человеческой деятельности, соответственно используемый в других, где есть нужда в них. Трактовка К. Маркса кредита как движения ссудного капитала связана с кругооборотом промышленного капитала как капитала, занятого в материальном производстве. Что касается источника расширенного воспроизводства, то, по Марксу, это накапливаемая часть прибавочной стоимости. «Эпоха Маркса не позволяла высказывать суждения, что трудящиеся могут участвовать в накоплении капитала, а государство аккумулировало сравнительно небольшую часть валового внутреннего продукта, что также не делало тему профицита бюджета достаточно актуальной [5]. Если к кредитному рынку подойти не только с точки зрения происхождения, но и с точки зрения использования, то можно раскрыть его сущность.

Разработка проблематики кредита в отечественной литературе идет главным образом в плоскости финансовой науки. Именно к ней относятся наиболее плодотворные разработки, которые носят в основном конкретно-экономический характер. Публикации о кредите в меньшей части посвящены теории вопроса и в большей - практике банковского дела. В финансовой науке исследователи анализируют методы работы с клиентурой, механизмы выдачи кредита, формы кредита, инструментарий кредитования, банковские операции, регулирования кредитных отношений, оценки эффективности кредитных операций и др. Кредит

рассматривается как финансовый инструмент в рамках банковского дела или в рамках экономики предприятия. Все это можно охарактеризовать как инструментальные подходы к исследованию кредита.

Изучив информацию о периоде с 1 января 2016 года по 1 января 2020 года, можем сделать вывод о наличии незначительного увеличения кредитного портфеля на 1,06%. Общий совокупный ссудный портфель коммерческих банков России на 1 января 2017 года уменьшился. По состоянию на 1 января 2020 года объем кредитного портфеля в РФ превысил 58 трлн. руб.

Щегорцов В.А. выделил следующие особенности кредитного рынка:

- сводка показателей кредитной системы России за последние 7 лет: объем рынка достаточен при очевидной нехватке заемных средств для нефинансовых организаций;

- сокращается необеспеченное потребительское кредитование. Кредиты с высокой эффективной ставкой практически под запретом;

- рост кредитов кредитным организациям составил 13,87%;
- рассматривая факторы, негативно повлиявшие на динамику кредитов, выдаваемых юридическим лицам в период 2 последних лет, видим снижение активности крупных банков, которые пересмотрели свою кредитную политику в сторону усиления консервативной составляющей;

- у банков, которые не справляются со своими обязанностями, наблюдается отзыв лицензий;

- возросший спрос физических лиц на кредитование является положительной тенденцией, что немаловажно при снижении просроченной задолженности;

- рост кредитования кредитных организаций вызван политикой ЦБ РФ в рамках осуществления им регулятивных функций в отношении кредитной системы России [2].

Согласно утверждению, А. Смита, рыночная экономика — это система хозяйствования, базирующаяся на экономическом обособлении ее субъектов, которые пользуются свободой выбора способов реализации своих экономических интересов. Если предоставить свободу хозяйственной деятельности и торговли, то партнеры могут договариваться о повышении цен, при этом субъекты хозяйствования будут стремиться к неограниченному присвоению прибыли. Рыночная организация экономики оказалась наиболее эффективной. Она требует от общества наименьших издержек при решении кардинальных экономических проблем [3].

Политика современного государства направлена на решение важных задач. Важным стимулом обеспечения свободной конкуренции является наличие свободной собственной инициативы при взаимосвязи с активной ролью государства в хозяйственной жизни [5].

Функциями кредитного рынка называют сущность продукта кредитования и его общественное назначение. Выделяют пять основных функций кредитного рынка:

- распределительная функция. Благодаря этой функции все кредитные средства перераспределяются между сегментами экономики в зависимости от того, где на данный момент времени они более всего нужны. Вследствие этого, денежные средства уходят туда, где их вложение наиболее эффективное;

- эмиссионная функция. Данная функция подразумевает создание таких кредитных средств, которые «вытесняют» наличные деньги с рынка, замещая их кредитными средствами обращения. Такие средства создаются не отдельным банком, а всей финансовой системой;

- функция контроля. Так или иначе, но банк, выдающий кредит заемщику следит в дальнейшем за его деятельностью и тем самым осуществляет контроль за эффективностью этой деятельности;

- посредническая функция;

- функция ценообразования.

При классификации основных типов современных экономических систем используются различные критерии. Определяющим является собственность, прежде всего, на средства производства. Приоритет данного критерия обусловлен, во-первых, тем, что собственность — это многоплановая социологическая категория, отражающая практически весь спектр отношений, в которые вступают между собой индивиды, коллективы, классы, государство и другие субъекты. Во-вторых, от типа экономической собственности (на средства производства, результаты труда, управление собственностью и др.) зависит социально-экономический прогресс в обществе, формирование действенных стимулов к труду. В-третьих, всестороннее развитие человека предполагает прогресс не только человека-работника, но и человека-собственника. Но такой подход правомерен преимущественно для стран Западной Европы, он не распространяется на Китай, Индию и ряд других стран. Критерий собственности не отрицают отдельные западные ученые. Однако американский социолог Д. Белл, отмечая, что размежевание стран и обществ проходит по оси собственности, считает данный критерий

несовершенным и предлагает вместо него критерий производства и использования различных видов знаний.

Дополнением к критерию собственности являются наличие и степень развития товарно-денежных отношений. В этом случае различают натуральное и товарное производства, рыночную, командную, или административно-командную экономики и др. В данной классификации одновременно используется критерий регулирования экономики (централизованного или рыночного). Некоторые западные ученые критериями классификации обществ называют развитие промышленности, применение науки, при этом выделяют до индустриальное (аграрное), индустриальное и постиндустриальное общества. Существует также классификация обществ с точки зрения новых элементов производительных сил, согласно которой западными учеными разграничиваются информационное, кибернетическое, технотронное общества и др. Подобный подход, однако, является односторонним, поскольку не отвечает требованиям системного метода. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о целесообразности использования интегрального показателя, сочетающего в себе сущностные характеристики как отношений собственности, так и системы производительных сил. В конечном счете более развитая экономическая система должна превзойти предыдущую по уровню производительности труда. Согласно исследованиям компании Gartner, в 2017 году выделялись 10 технологических трендов.

Переломным этапом для России стал 2017 год, когда была принята программа «Цифровой экономики Российской Федерации», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р. Объем финансирования мероприятий по определению нормативного поля должен составить 284 млн. руб., из которых 269 млн. руб. должны быть выделены из бюджета, а 15 млн. – из внебюджетных источников. Общий же объем финансирования по четырем утвержденным планам «Цифровой экономики» составит более 521 млрд. руб. (171,2 млрд. - бюджетных, 349,9 млрд. - частных).

Важно заметить, что кредит является порождением и модификацией финансов. Кардинальное различие между категориями финансов и кредита связано с различием в форме движения: на возвратной или безвозвратной основе. Основные принципы кредитных отношений:

- возвратность кредита;
- срочность кредита;
- платность кредита.

Вообще говоря, роль кредита в рыночной экономике трудно переоценить. Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками.

В современном обществе информация приобретает три важных постулата:

- информация рассматривается как важнейший экономический ресурс;

- информация становится продуктом, что в свою очередь стимулирует рост информационных услуг;

- информация является эффективным и мощным оружием.

В экономической теории сформировалось отдельное направление – экономика сетевых благ, которая охватывает несколько взаимно пересекающихся секторов:

- а) цифровую экономику – экономику, осуществляемую с помощью цифровых телекоммуникаций;

- б) виртуальную экономику – экономику, основанную на использовании интерактивных возможностей;

- в) интернет-экономику – развитие своего бизнеса в Интернете: открытие сайта и виртуальных магазинов, использование электронной рекламы и маркетинга, электронного документооборота;

- г) электронную экономику - экономику, основанную на использовании информации, знаний и ИКТ. В числе хорошо изученных ключевых свойств сетевых благ исследователи выделяют: комплементарность, совместимость и стандартизацию; значительный положительный эффект масштаба; высокие издержки переключения.

В последние годы становится очевидным тот факт, что информационные технологии выступают мощным двигателем развития современного общества. Однако большинство ученых рассматривают влияние технологий только на макроэкономическую среду, в то время как проблемы микросреды остаются вне их внимания. А ведь инновации и переход к информационной эпохе серьезным образом влияют и на изменение моделей поведения потребителей на рынке. Это можно продемонстрировать на основе анализа процесса принятия решения о покупке. Процесс принятия потребителем решения о покупке состоит из пяти основных этапов, которые под влиянием информационных технологий изменяются следующим образом:

- осознание проблемы. Количество рекламы, которая переполняет улицы и все возможные источники информации, с каждым днем возрастает, что позволяет потребителю расширить круг своих

потребностей. В современном мире уже практически не существует латентных потребностей, что связано с огромным количеством информации о возможных вариантах покупки товаров и услуг;

- сбор информации. С развитием глобальной паутины – Интернета перед потребителями открываются огромные возможности по сбору и поиску информации, ее сортировке и получению новых знаний. В качестве источников могут выступать и официальные сайты, на которых представляется информация от создателей продукта, и различные формы, социальные сети, чаты, на которых публикуется информация, проверенная лично потребителями, т.е. основанная на собственном опыте. В тоже время одновременно с увеличением количества источников информации становится актуальной проблема оценки их достоверности;

- оценка альтернатив. Поиск альтернатив выбора в связи с увеличением количества источников информации значительно упростился. Кроме того, потребитель может не искать варианты вручную и сравнивать по всем характеристикам разные товары, а использовать для сравнения специальные программы, которые существуют практически на каждом интернет-сайте;

- совершение покупки. Этап приобретения товара, в том числе процесс оплаты, за последние несколько лет очень прогрессировал. Кроме уже существовавших вариантов оплаты, появились такие способы как безналичная оплата (оплата по карте). Сейчас эти методы еще более усовершенствовались, и теперь можно совершить оплату с помощью различных гаджетов, на которых установлены необходимые программы;

- послепокупочные процессы. Сюда относятся все процедуры и операции, которые могут производиться покупателем после приобретения товара. Это и тестирование, гарантийное обслуживание и ремонт, и многое другое. Большую роль в информационных процессах приобретают отзывы потребителей по результатам использования товара за определенное время.

Исходя из анализа поведения потребителя на рынке в современных условиях, можно выделить следующие глобальные тенденции, которые позволяют говорить об изменении поведения потребителя под влиянием информационных технологий. Первое мнение заключается в том, что потребительское поведение в условиях постиндустриального общества соответствует по большей части ортодоксальной модели «*homo economicus*» с его беспредельными когнитивными возможностями, т.к. потенциальные способности рациональности под влиянием новых

информационных технологий превращаются в реальные поведенческие функции.

Еще одно мнение характеризуется тем, что сейчас человеческое поведение нельзя описать и объяснить в рамках неоклассической модели «homo economicus», т.к. данная модель базируется в основном на удовлетворении материальных потребностей, но сейчас у человека появляется все больше нематериальных потребностей, что способствует формированию новой модели человека. Данное представление свойственно для сторонников социэкономике. Они считают, что человека нельзя рассматривать односторонне, ведь человеку свойственен как эгоизм, так и альтруизм, как стремление к конкуренции, так и стремление к сотрудничеству. Именно эта выявленная двойственность человека не позволяет ни экономике, ни социологии опираться на традиционные, ранее господствующие модели поведения потребителя.

В заключении, можно сказать, что поведение потребителей изменяется в соответствии с особенностями своего времени. В условиях информационной эпохи, когда инновации проникают во все сферы жизни людей, изменение потребительского поведения, требует соответствующих изменений и у компаний, к которым они обращаются за приобретением товаров и услуг.

Таким образом, информационные технологии играют огромную роль в развитии общества и экономики. Могу утверждать, что уровень функциональности и надежности определяется уровнем информационных технологий. Следовательно, важны такие показатели, как насыщенность страны персональными компьютерами и электронными средствами связи, наличие и состояние информационной инфраструктуры, применимых во всех слоях общества. Иными словами - все элементы, свойственные современному информационному обществу, взаимодействуя, дополняют и усиливают друг друга. Исходя из всего вышесказанного, хочу заключить, что современный период развития цивилизации по праву называют этапом информатизации.

### **Библиографический список**

1. Быков В.А. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях / А.В. Юрченко, В.А. Быков, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы и пути решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.

2. Колесов Р.В., Бурькин А.Д., Кваша В.А. Совершенствование механизма межбюджетных отношений в России в целях обеспечения

устойчивого экономического роста регионов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 8. - № 1. - С. 103-111.

3. Неклюдов В.А. Устойчивость социально-экономического развития региональной экономики: монография / В.А. Неклюдов, А.Д. Бурыкин, Н.М. Бурыкина, Е.А. Вахт, Д.В. Грехов, И.А. Долматович, А.П. Карасев, К.Г. Катаниди, Н.В. Киселев, Е.А. Козлова, Р.В. Колесов, Е.А. Лазурин, О.М. Лазурина, В.П. Лежников, Т.В. Логинова, В.А. Лыкова, Н.Ф. Мельниченко, М.Н. Мимясов, С.В. Пятунин, Г.А. Родина и др. – Ярославль: Цифровая типография ЦМИК, 2017. – 172 с.

4. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления бюджетами / Д.В. Туманов, В.А. Кваша, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 9. - № 2. - С. 82-95.

5. Юрченко А.В. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов. – Ярославль: Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования Академия труда и социальных отношений», 2015. – 113 с.

УДК 336.148

## **Теоретические и правовые основы финансового контроля в деятельности налоговых органов**

*Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент*

*Разживина М.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

История существования финансового контроля насчитывает почти четыре века, на протяжении которых финансовый контроль претерпел различные организационные изменения. Эти изменения в большей степени зависели от экономической и политической ситуаций.

Финансовый контроль - это контроль за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов. Финансовый контроль является важнейшим средством обеспечения легитимности в финансово-



хозяйственной деятельности государства. Основными задачами финансового контроля являются:

- проверка выполнения финансовых обязательств перед государством и местными органами власти организациями и гражданами;
- проверка правильности использования государственными и муниципальными предприятиями денежных средств, находящихся в их хозяйственном или оперативном управлении;
- проверка соблюдения правил финансовых операций, расчетов и хранения наличных денег;
- выявление внутренних производственных резервов;
- устранение и предупреждение нарушений финансовой дисциплины [2].

В результате реализации задач финансового контроля укрепляется финансовая дисциплина, которая выражает одну из сторон легитимности.

Роль финансового контроля в социально-экономических преобразованиях проявляется в том, что при его проведении проверяется, во-первых, сохранение установленного правопорядка в ходе финансовой деятельности государственными и общественными органами, предприятиями, учреждениями, организациями, граждане и, во-вторых, экономическая обоснованность и эффективность предпринимаемых действий, их соответствие задачам государства. Таким образом, он служит важным способом обеспечения законности и целесообразности осуществляемой финансовой деятельности.

Министерство по налогам и сборам при выполнении своей основной задачи выполняет следующие функции:

- непосредственно ведет и организует работу налоговых органов по контролю за выполнением законодательства о налогах и других платежах в бюджет;
- производит в министерствах и ведомствах, на предприятиях, в учреждениях и организациях на основе любой формы собственности, а граждане проверяет кассовые документы, регистры бухгалтерского учета, планы, сметы, декларации и другие документы, связанные с исчислением и уплатой налогов и других платежей, предусмотренных бюджетом;
- организует работу налоговых органов по учету, оценке и продаже конфискованного, осиротевшего имущества, унаследовавшего право наследования как государству, так и сокровищам;
- погашать чрезмерно собранные и уплаченные налоги и другие обязательные платежи в бюджет через кредитные учреждения;

- анализирует отчеты, статистику и результаты полевых проверок, готовит на их основе предложения по разработке руководящих принципов и других документов по применению законодательных актов о налогах и других платежах в бюджет и другие функции;

- предоставляет правоохранительным органам материалы о фактах нарушений, за которые предусмотрена уголовная ответственность;

- предъявлять в суд и арбитражный суд соответствующие иски, в частности иски о признании недействительными сделок и взыскании в доход государства всех полученных по таким сделкам (речь идет о сделках, совершенных с целью, противоположной закону и порядку, ст. 169 ГК РФ);

- приостанавливает деятельность предприятий, учреждений, организаций и граждан по расчетным и иным счетам в кредитных организациях в случае непредставления (или отказа в предоставлении) бухгалтерских отчетов, балансов, расчетов, деклараций и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и другие обязательные платежи в бюджет [1].

Виды финансового контроля квалифицируются по разным признакам, что обусловлено разнообразием финансово-экономической жизни общества. По классификационным признакам - субъектам проведения - финансовый контроль подразделяется на государственный и негосударственный. Каждая из этих групп подразделяется на подгруппы. Например, налоговые органы осуществляют государственный финансовый контроль. Его целью является защита интересов государства и общества в целом. В свою очередь, негосударственный финансовый контроль включает в себя общественный, экономический, гражданский контроль и т.д.

Следует отметить, что БК РФ подразделяет бюджетный контроль на предыдущий и следующий. При этом Налоговый кодекс подразделяет налоговый контроль на предыдущий, текущий и следующий. В науке финансового права нет единой точки зрения на то, почему законодатель не включил в БК действующий контроль и не выделил его как самостоятельный вид. В литературе также нет единого мнения о характере форм и методов налогового контроля. Обычно формы финансового контроля подразделяются на предыдущие, текущие и следующие. Согласно ст. 265 БК законодатель называет их видами государственного (муниципального) финансового контроля. Законодатель ссылается на положения Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» как форму контроля [5].

Способ конкретного выражения и организации контрольных действий, осуществляемых субъектами налогового контроля на постоянной основе в отношении всех подлежащих контролю субъектов», является формой налогового контроля. Методы налогового контроля - это методы и методы, используемые для реализации формы налогового контроля, в зависимости от обстоятельств [4].

Также проблема разделения и соотношения форм и методов налогового контроля не решена. В настоящее время, как в теории, так и на практике, понятия форм и методов налогового контроля, впрочем, смешаны как виды. Таким образом, законодатель, выделяя чеки как методы финансового контроля, в Налоговом кодексе России говорит о них как о формах. Например, статья 82 Налогового кодекса закрепляет, по каким методам осуществляется налоговый контроль, но далее оставляет список открытым, заявляя, что налоговый контроль может осуществляться «в других формах, предусмотренных Налоговым кодексом». Эти понятия нуждаются в законодательном разграничении, чтобы отразить текущую практику правоохранительных органов.

Неточности, допущенные законодателем в содержании ст. 82 Налогового кодекса, возникло недопонимание сущности форм и методов налогового контроля не только налоговых, но и судебных органов.

В связи с этим под формой налогового контроля следует понимать как способ реализации и организации деятельности, осуществляемой контролирующими субъектами на регулярной основе при условии контроля объектов. А приемы и методы, используемые при реализации формы налогового контроля, следует понимать как методы налогового контроля.

Следовательно, для согласования законодательства о разграничении видов, форм и методов финансового контроля со стороны налоговых органов необходимо консолидировать на уровне регулирования концепции типов, форм и методов финансового контроля, осуществляемых налоговыми органами, а также как установить общие методологические принципы их дифференциации.

Регистрация и внедрение результатов выездной налоговой проверки осуществляются в порядке, установленном статьями 100 и 101 Налогового кодекса и другими нормативными правовыми актами.

Налоговая проверка на месте является одним из наиболее удобных способов для налоговых органов контролировать справедливую и своевременную уплату налогов налогоплательщиком. Выездная налоговая проверка, проводимая на территории налогоплательщика,

может охватывать все налоги, уплаченные налогоплательщикам за 3 года деятельности.

Любой налогоплательщик, как организация, так и индивидуальный предприниматель, могут быть подвергнуты проверке. Аудит проводится налоговым органом, в котором зарегистрирован налогоплательщик. Кроме того, Налоговый кодекс РФ предусматривает независимую проверку филиалов и представительств организации (т.е. проверку отдельных подразделений без проверки головной организации). В этом случае проверка проводится налоговым органом по месту нахождения этих отдельных подразделений.

Предметом выездной налоговой проверки является правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты налогоплательщикам налогов (п. 4 ст. 89 НК РФ). При этом налоговый орган может проверить как один налог, так и все налоги, рассчитанные налогоплательщиком. При проведении аудита налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы (главы 26.1-26.5 Налогового кодекса), предметом проверки является «все налоги и сборы». Определенные вопросы применения налогов и сборов не могут быть предметом рассмотрения [3].

Как правило, глубина аудита (проверяемого периода) составляет не более трех лет, предшествующих году принятия решения о назначении проверки.

Налоговый кодекс также устанавливает определенные рамки для проведения налоговых проверок на местах.

Во-первых, налоговым органам не разрешается проводить две или более выездных налоговых проверок по одним и тем же налогам за один и тот же период.

Во-вторых, как правило, инспекция не имеет права проводить более двух выездных налоговых проверок в отношении одного налогоплательщика в течение одного календарного года. В исключительных случаях этот лимит может быть превышен, но налоговый орган должен получить разрешение вышестоящего налогового органа.

Решение о проведении выездной налоговой проверки принимается налоговым органом. Инспектор должен представить его налогоплательщику до начала проверки.

При этом решение должно быть составлено по специально установленной форме (форма решения утверждена Приказом ФНС России от 08.05.2015 № ММВ-7-2/189@) и содержать следующие обязательные данные:

- полное и сокращенное имя или фамилия, имя, отчество налогоплательщика;
- подлежит проверке, т. е. налогам, правильность исчисления и уплаты которых подлежат проверке. В этой колонке налоговый орган имеет право просто указать «все налоги и сборы»;
- периоды, за которые проводится аудит;
- должности, имена и фамилии работников налогового органа, на которых возложена проверка. Следует отметить, что налог имеет право изменять состав аудиторов при проведении аудита. Соответствующие изменения внесены в решение.

Получив решение о проведении проверки, налогоплательщик должен оценить ее на соответствие ограничениям, установленным в отношении исходящих налоговых проверок. В частности, необходимо установить налоговое соответствие с налоговой глубиной трехлетнего периода. Также следует убедиться, что налоговые органы соблюдают ограничения по допустимому количеству проверок в течение календарного года.

Представление налогоплательщику решения о проведении выездной проверки указывает на его начало.

При необходимости налоговый орган также может нанять специалиста и переводчика.

Налоговый кодекс Российской Федерации не содержит конкретного перечня документов, которые налоговые органы имеют право запрашивать для выездной проверки. Таким образом, при проведении выездной проверки налоговому органу может потребоваться широкий спектр документов: бухгалтерские и налоговые регистры, договоры, первичные документы, счета-фактуры, платежные документы, счета-фактуры и т.д.

Налоговый орган обязан информировать налогоплательщика о рассмотрении акта и материалов проверки, по результатам которых будет принято окончательное решение. Часто такое уведомление отправляется одновременно с актом.

Изучив материалы проверки, акт и возражения налогоплательщика, налоговый орган в течение 10 дней принимает окончательное решение по результатам проверки. Срок рассмотрения материалов налоговой проверки и принятия соответствующего решения может быть продлен, но не более чем на один месяц.

В результате аудита может быть принято одно из следующих решений:

- решение о проведении дополнительных мероприятий налогового контроля;
- решение о привлечении к ответственности за налоговое правонарушение;
- решение об отказе в привлечении к ответственности за налоговое правонарушение.

Решение вступает в силу по истечении одного месяца со дня доставки налогоплательщику. Если налогоплательщик не согласен с выводами решения, он вправе обжаловать его в вышестоящем налоговом органе. Так выглядят результаты выездной налоговой проверки.

Весьма вероятный выездной налоговый аудит затронет каждого налогоплательщика, который активно ведет бизнес. В то же время необходимо понимать критерии, по которым налогоплательщики считаются «группой риска», т.е. против них вполне вероятно, что выездная налоговая проверка может быть решена.

В то же время было установлено, что только налоги, фактически уплаченные продавцам при покупке подакцизных товаров или фактически уплаченные при импорте подакцизных товаров в Россию в свободное обращение, подлежат вычетам.

Если в качестве топливных материалов используются акцизные товары, по которым акцизы уже уплачены в России, налоговые вычеты должны быть сделаны, если налогоплательщик представляет копии платежных документов, подтверждающих факт уплаты налога владельцем сырья или оплаты владельцем стоимости сырья по акцизным ценам.

Налоговый кодекс обязывает налогоплательщиков также представлять в налоговый орган по месту их регистрации, а также по месту нахождения каждого филиала или иного отдельного подразделения налоговую декларацию в течение не позднее последнего дня месяца, следующего за отчетный год.

### **Библиографический список**

1. Быков В.А. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях / А.В. Юрченко, В.А. Быков, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы и пути решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.
2. Колесов Р.В., Бурькин А.Д., Кваша В.А. Совершенствование механизма межбюджетных отношений в России в целях обеспечения

устойчивого экономического роста регионов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 8. - № 1. - С. 103-111.

3. Мудревский А.Ю. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / А.Ю. Мудревский, А.Д. Бурыкин, А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 256 с.

4. Юрченко А.В. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов. - Ярославль: Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования Академия труда и социальных отношений, 2015. - 113 с.

УДК 338

### **Анализ и оценка платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации**

*Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент*

*Смирнов Д.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Финансовое состояние коммерческой организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота (т.е. размещение и использование средств) и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность. Одними из важнейших параметров финансового состояния организации является его платежеспособность и финансовая устойчивость. В зависимости от целей пользователей ее финансовое состояние может оцениваться по различным критериям. Но независимо от целей почти всех возможных контрагентов коммерческой организации интересует ее платежеспособность и финансовая устойчивость. Внешним проявлением финансовой устойчивости служит платежеспособность предприятия.

Величина и структура пассивного капитала предприятия оказывает существенное влияние на эффективность его деятельности и на способность противостоять негативным внешним факторам. Именно последнее и есть финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость является характеристикой стабильности финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе. Характеристика финансовой устойчивости важна не только для собственников и менеджеров

предприятия, но и для инвесторов и кредиторов, т.к. отражает степень защищенности их интересов.

Выделяют две разновидности капитала — это активный и пассивный капитал, приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Разновидности капитала [5]

Активный капитал		Пассивный капитал	
Производственные мощности хозяйствующего субъекта, формально представленные в активе бухгалтерского баланса в виде двух блоков: основного и оборотного капитала		Источники средств, за счет которых сформированы активы субъекта, подразделяются на собственный и заемный капитал	
Основной капитал	Оборотный капитал	Собственный капитал	Заемный капитал
Часть капитала, которая полностью и многократно принимает участие в производстве товара, переносит свою стоимость на новый продукт по частям, в течение ряда периодов	Финансовые ресурсы, полностью расходуемые и возобновляемые с определенной цикличностью для обеспечения операционной деятельности организации	Часть стоимости активов предприятия, достоящейся его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц	Денежная оценка средств, предоставленных предприятию на долгосрочной основе третьими лицами

В отличие от собственного, заемный капитал:

- подлежит возврату, причем условия возврата оговариваются заранее;

- постоянен в том смысле, что с позиции поставщиков капитала номинальная величина основной суммы долга не меняется [2].

Платежеспособность отражает способность хозяйствующего субъекта платить по своим долгам и обязательствам в данный конкретный период времени. Считается, что, если предприятие не может отвечать по своим обязательствам к конкретному сроку, то оно



неплатежеспособно. При этом на основе анализа определяются его потенциальные возможности и тенденции для покрытия долга, разрабатываются мероприятия по уходу от банкротства. Платежеспособность предприятия в конкретный период времени является условием необходимым, но недостаточным. Условие достаточности соблюдается только тогда, когда предприятие платежеспособно в любой момент времени.

Финансовая устойчивость является экономической категорией, выражающей систему экономических отношений, при которых предприятие формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников:

- активное инвестирование и прирост оборотных средств;
- создавать финансовые резервы;
- участвовать в формировании бюджета [3].

Финансовая устойчивость предприятия трактуется, как его независимость в финансовом отношении и соответствии состояния активов и пассивов компании задачам финансово-хозяйственной деятельности. Финансовая устойчивость предприятия предполагает его способность успешно противостоять воздействию изменений внешней и внутренней среды.

Внешние факторы не зависят от предприятия и, поэтому оно не может оказывать воздействие на них и должно к ним приспособливаться.

Внутренние факторы находятся в зависимости и, поэтому предприятие влияя на эти факторы может корректировать свою финансовую устойчивость.

Чем выше финансовая устойчивость предприятия, тем оно более независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и тем меньше риск оказаться банкротом.

В общем понимании финансовая устойчивость характеризуется способностью предприятия обеспечить себя собственными источниками финансовых ресурсов.

Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Структура капитала является одним из важнейших факторов, который формирует, финансовое состояние в общем и финансовую устойчивость, в частности. Структура капитала - это фактор,

характеризующий соотношение суммы собственного и заемного используемого капитала [1].

Целевая финансовая структура капитала – один из важных внутренних нормативов предприятия. В соответствии с ним формируется соотношение собственного и заемного капитала на предстоящий период.

Процесс оптимизация структуры капитала – соотношение использования собственного и заемного капитала, при котором обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем рентабельности собственного капитала и уровнем финансовой устойчивости, т.е. достигает максимума рыночная стоимость предприятия.

Решение задачи оценки финансовой устойчивости связано с балансовыми моделями, которые оптимизируют структуру капитала.

При рациональном управлении финансами, долгосрочные пассивы и собственный капитал направляются преимущественно на приобретение основных средств, на капитальные вложения и в другие внеоборотные активы. В тоже время, чтобы выполнялось правило ликвидности, необходимо, чтобы денежные средства и средства в расчетах, а также материальные оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы.

Финансовая устойчивость характеризуется:

- 1) соотношением собственных и заемных средств;
- 2) темпами накопления собственных источников;
- 3) соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств;
- 4) обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками [4].

Платежеспособность – это результат состояния финансов предприятия, определяемый качеством его финансовых потоков. Платежеспособность свидетельствует о финансовых возможностях предприятия полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга. Состояние платежеспособности определяется не только величиной и структурой обязательств, но структурой активов. Платежеспособность предприятия тесно связана с ликвидностью его активов.

Платежеспособность предприятия зависит от степени покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Главной задачей анализа платежеспособности и финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов.

### **Библиографический список**

1. Быков В.А. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях / А.В. Юрченко, В.А. Быков, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы и пути решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.

2. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

3. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и другие, - Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

4. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.

5. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 338

### **Методики анализа платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации**

*Кваша В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Устойчивость финансового состояния предприятия является итогом грамотного управления комплексом факторов, непосредственно определяющим результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Под устойчивым финансовым состоянием понимают способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность [1].

На данный момент не существует единой методики проведения анализа финансового состояния.

Анализ финансового состояния проводится с помощью следующих перечисленных приемов [5]:

- прием сводки и группировки - однородные показатели группируются и сводятся в более укрупненные, что дает возможность выявить тенденции развития и факторы влияния;

- прием сравнения, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются с показателями базисного либо планового периода, при этом особую значимость приобретает корректность и сопоставимость показателей;

- прием цепных подстановок, метод заключается в замене отдельного показателя отчетным, что позволяет в итоге определить и измерить влияние факторов на конечный финансовый показатель;

- коэффициентный метод, оперирует сравнением относительных показателей.

Основными направлениями финансового анализа являются [3]:

- анализ структуры баланса;

- анализ прибыльности деятельности предприятия и структуры производственных затрат;

- анализ платежеспособности (ликвидности) и финансовой устойчивости предприятия;

- анализ оборачиваемости капитала;

- анализ рентабельности капитала.

В зависимости от нужного направления финансовый анализ может проводиться в разных формах:

- ретроспективный анализ (предназначен для анализа сложившихся тенденций и проблем финансового состояния компании;

- план-фактный анализ (это периодическое сопоставление запланированных в бюджете показателей, с фактическими показателями, которые взяты из отчетов об исполнении бюджетов за истекшие периоды);

- перспективный анализ (проводится для экспертизы финансовых планов, их обоснованности и достоверности с позиций текущего состояния)

Конкретное направление анализа и набор показателей определяются целями лица его проводящего. Но выбор методики анализа зависит от целей и задач, которые ставятся перед данным анализом.

Имеют место различные классификации методов анализа финансового состояния. Например, неформализованные и формализованные методы анализа.

Неформализованные основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне (методы экспертных оценок, сравнения и

др.). Но, их применение характеризуется определенным субъективным подходом, так как здесь на первый план выходит интуиция, опыт и знания аналитика.

К формализованным относятся методы, в основе которых лежат строгие и формализованные аналитические закономерности (методика средних и относительных величин, методика группировки, элементарные методики обработки рядов динамики, индексная методика, метод цепных подстановок и др.).

Существует, так же такое понятие, как финансовые коэффициенты, они имеют большое значение для финансового управляющего, поскольку дают возможность для оценки его деятельности внешним пользователям отчетности (акционеры и кредиторы). Поэтому, принимая любое свое решение, финансовый управляющий может оценить влияние этого решения на наиболее важные финансовые коэффициенты.

Что бы получить общую оценку предприятия, различные объемные показатели и финансовые коэффициенты объединяются (с учетом удельного веса и значимости). Сведенные вместе, они дают комплексные (составные) показатели финансового состояния организации.

Для анализа и планирования используются нормативную базу, действующую в хозяйствующем субъекте. Каждый хозяйствующий субъект разрабатывает свои плановые показатели, нормы, нормативы, систему их оценки и регулирования финансовой деятельности. Эта информация является его коммерческой тайной.

Финансовый анализ начинается с общего ознакомления с финансовым положением организации.

В целях проведения общего анализа финансового состояния составляется аналитический (сравнительный) баланс, который включает основные укрупненные показатели баланса, его структуры и динамики. Такой баланс позволяет свести вместе, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения и расчеты. Статьи сравнительного баланса формируются по усмотрению аналитика и с разной степенью детализации.

Изменение показателей позволяют выявить динамику, а также за счет чего менялись показатели.

Признаками, которые дают возможность оценить структуру анализируемого баланса, как «хорошего», могут считаться [4]:

- достаточная величина средств на расчетных счетах;
- хорошая обеспеченность собственными оборотными средствами;
- рост капитала;

- отсутствие резких скачков в статьях баланса;
- дебиторская задолженность находится в равновесии с кредиторской;
- в балансе отсутствуют статьи убытков и просроченная задолженность банкам и бюджету;
- запасы не превышают минимальную величину их формирования.

Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью [2]:

- горизонтального анализа;
- вертикального анализа;
- трендового анализа;
- анализа финансовых коэффициентов;
- сравнительного анализа;
- факторного анализа.

Коэффициентный анализ дает оценку существенности соотношений различных финансовых показателей, изучение относительных показателей, характеризующих важнейшие параметры результативности деятельности. Анализ коэффициентов (относительных показателей) предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации, видов рентабельности.

Анализ бухгалтерский баланс характеризует в денежной оценке финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату. Актив баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, то есть в прямой зависимости от скорости превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму.

Ликвидность баланса — степень покрытия обязательств организации ее активами, которая отражает скорость возврата в оборот денег, вложенных в различные виды имущества и обязательства. Степень ликвидности, зависит от того, сколько времени займет этот процесс.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства.

Активы разделяются на:

1. А1. Наиболее ликвидные активы — к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Данная группа рассчитывается следующим образом:  $A1 = \text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}$ .

2. А2. Быстро реализуемые активы — дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.  $A2 = \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}$ .

3. А3. Медленно реализуемые активы — статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.  $A3 = \text{Запасы} + \text{Долгосрочная дебиторская задолженность} + \text{НДС} + \text{прочие оборотные активы}$ .

4. А4. Трудно реализуемые активы — статьи раздела I актива баланса внеоборотные активы.  $A4 = \text{Внеоборотные активы}$ .

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

1. П1. Наиболее срочные обязательства — к ним относится кредиторская задолженность.

$P1 = \text{Кредиторская задолженность}$ .

2. П2. Это краткосрочные пассивы - это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.  $P2 = \text{Краткосрочные заемные средства} + \text{зadolженность участникам по выплате доходов} + \text{прочие краткосрочные обязательства}$ .

3. П3. Долгосрочные пассивы — это долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.  $P3 = \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Доходы будущих периодов} + \text{Резервы предстоящих расходов и платежей}$ .

4. П4. Постоянные или устойчивые пассивы.  $P4 = \text{Капитал и резервы (собственный капитал организации)}$ .

Ликвидность определяется сопоставлением итогов приведенных групп по активу и пассиву.

Бухгалтерский баланс является ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2;$$

$$A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Наиболее важными аналитическими коэффициентами, которые можно использовать для обобщенной оценки ликвидности организации, являются следующие:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности. ( $K_{ал}$ )=Наиболее ликвидные активы (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения)/Краткосрочные обязательства.

Он является наиболее жестким критерием ликвидности организации, он показывает то, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг.

Нормальное значение коэффициента абсолютной ликвидности колеблется в пределах 0,2–0,3. Такое значение означает, что 20–30% краткосрочных обязательств может быть погашено предприятием сразу за счет денежных средств;

2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности. ( $K_{бл}$ )= (Денежные средства +Краткосрочные финансовые вложения +Краткосрочная дебиторская задолженность)/Краткосрочные обязательства.

Он характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги;

3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности. ( $K_{тл}$ )=Общая сумма ликвидных оборотных средств/Краткосрочные обязательства (Краткосрочные кредиты и займы + Кредиторская задолженность).

Он показывает, достаточно ли у организации средств, которые могут быть использованы для краткосрочных обязательств в течение определенного периода. Для признания структуры баланса удовлетворительной коэффициент текущей ликвидности должен быть больше или равен 2,0. Но в реальных условиях предприятие вполне может находиться в устойчивом состоянии при коэффициенте текущей ликвидности 1,3–1,5;

4. Чистые оборотные активы ( $Ч_{оа}$ )=Общая сумма ликвидных оборотных средств – Краткосрочные обязательства. Они необходимы для поддержания финансовой устойчивости организации, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что организация не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем. Наличие рабочего капитала служит для инвесторов и кредиторов положительным индикатором к вложению средств в организацию.



Задачей анализа финансовой устойчивости так же является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Этот анализ позволяет узнать, насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

- положение организации на рынке;
- производство дешевой и пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие платежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. д.

К основным показателям, характеризующим финансовую устойчивость (структуру капитала), организации относят:

1. Коэффициент капитализации ( $K_k$ ) = Заемный капитал/Собственный капитал. Коэффициент капитализации (коэффициент соотношения заемных и собственных средств) показывает, каких средств у предприятия больше — заемных или собственных. Он также показывает, сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств. Чем меньше величина коэффициента, тем устойчивее финансовое положение организации;

2. Коэффициент финансовой независимости ( $K_{\text{незав}}$ ) = Собственный капитал/Валюта баланса. Коэффициент финансовой независимости (автономии) показывает, удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Данный коэффициент указывает, насколько организация может уменьшить величину активов без нанесения ущерба интересам кредиторов. Чем выше значение коэффициента, тем более устойчивое финансовое положение организации;

3. Коэффициент финансирования ( $K_{\text{фз}}$ ) = Собственный капитал/Заемный капитал. Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных, а какая — за счет заемных средств. Если величина коэффициента финансирования меньше единицы (большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств), это может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и нередко затрудняет возможность получения кредита;

4. Коэффициент финансовой устойчивости ( $K_{\text{фин.уст}}$ ) = (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства)/Валюта баланса. Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Если величина коэффициента колеблется в пределах 80–90 %, и имеет положительную тенденцию, то финансовое положение организации является устойчивым.

Деловая активность — это результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Деловая активность проявляется в динамичности развития хозяйствующего субъекта, достижении им поставленных целей, а также скорости оборота средств:

- от скорости оборота средств зависит размер годового оборота;
- с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов;

- ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Разновидностью финансового анализа организации, является анализ его деловой активности в финансовом аспекте, т.е. в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости.

Ускорение оборачиваемости уменьшает потребность в средствах либо позволяет обеспечить дополнительный выпуск продукции.

Таким образом, в результате ускорения оборота высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства и пр., а, следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы, ранее вложенные в эти запасы и заделы. Увеличение числа оборотов достигается за счет сокращения времени производства и времени обращения. Для сокращения времени производства надо совершенствовать технологию, механизировать и автоматизировать труд. Сокращение времени обращения достигается путем развития специализации и кооперирования, ускорения перевозок, документооборота и расчетов.

### **Библиографический список**

1. Быков В.А. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях / А.В. Юрченко, В.А. Быков, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы и пути решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.

2. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

3. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

4. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 658 (075.8)

### **Факторный анализ влияния долговых обязательств на финансовые результаты деятельности организации**

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

*Петухова Ю.Н.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Все хозяйственные операции, имеющие место в экономической жизни фирмы, обусловлены исполнением обязательств, источником которых выступают заключаемые организацией договоры. В процессе финансово-хозяйственной деятельности у каждой организации появляются обязательства по расчетам.

Трактовка обязательства дается в статье 307 Гражданского Кодекса Российской Федерации: «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности».

В бухгалтерском учете под термином «обязательство» понимается только кредиторская задолженность той организации, для которой

ведется учет, то есть обязательства – это существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием совершившихся фактов хозяйственной деятельности, и расчеты, по которым должны привести к оттоку активов. Обязательства вытекают из соответствующих договоров, факт заключения которых не регистрируется в бухгалтерском учете. В бухгалтерском учете отражаются лишь долговые обязательства - документальное подтверждение факта получения денег в долг и обязанности их возврата, являющиеся результатом совершения расчетов.

Если говорить именно о долговых обязательствах, то из определения ст. 307 вытекает, что в их рамках одно лицо (или должник, заемщик) должно произвести уплату денежных средств или передать определенное имущество в пользу иного лица (или кредитора). В свою очередь, кредитор вправе выдвигать к должнику определенные требования, чтобы тот выполнил обязательства, возложенные на него. ГК РФ определяет несколько оснований, из которых возникают обязательства: сделки, договора и т.д.

В рамках односторонней сделки долговое обязательство может возникнуть только относительно лица, заключившего контракт. Данное положение установлено в ст. 155 ГК. В частности, это может быть действие в чьих-либо интересах без поручения. Обязательства могут возникнуть вследствие принятия актов публичной властью. К ним, например, относят административные положения госорганов и структур местного самоуправления. Долговое обязательство также может исходить из факта причинения ущерба другим лицам либо необоснованного обогащения за счет них. Эти обстоятельства могут появиться вследствие действий как юридических лиц и граждан, так и структур публичной власти, в том числе в случае принятия ими локальных или иных актов, противоречащих законодательству и прочим нормам.

Долги, которые обязаны выплатить организации дебиторы, и ее задолженность другим организациям (кредиторам) существенно влияют на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной организацией в отчетном периоде.

Основными видами долговых обязательств являются дебиторская и кредиторская задолженности. Следует рассмотреть подходы разных авторов к определению сущности дебиторской и кредиторской задолженностей.

По экономическому содержанию дебиторская задолженность – это входящие в состав активов имущественные требования организации к другим юридическим и физическим лицам, а кредиторская задолженность – это часть имущества организации, включающая ее долги другим организациям, чужие товарно-материальные ценности и денежные средства. Как часть имущества, она принадлежит организации на праве владения или собственности относительно полученных заимообразно денег или ценностей, а как объект обязательств – это задолженность организации перед кредиторами, т.е. лицами, уполномоченными на взыскание указанной части имущества [5].

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной и, в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств. Кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц [1].

Часть оборотных активов организации, направленная на расчеты с физическими и юридическими лицами, является дебиторской задолженностью. Кредиторская задолженность представляет собой обязательства организации за поставленные ей товары, работы и услуги, а также другие обязательства в пользу кредиторов, обусловленные прошлыми хозяйственными событиями и сделками [3].

Дебиторская задолженность – это денежное выражение обязательств других лиц перед предприятием, возникающих в силу различных видов взаимоотношений или действующих законодательных актов (с юридической точки зрения). С бухгалтерской точки зрения это суммы денежных средств или суммы денежной оценки иных активов, причитающихся к получению предприятием. С экономической точки зрения дебиторская задолженность – это отвлечение средств из оборота организации и использование их другими организациями или физическими лицами. Кредиторская задолженность предприятия – это денежное выражение обязательств предприятия перед другими лицами, возникающих в силу различных видов взаимоотношений или действующих законодательных актов (с юридической точки зрения). С бухгалтерской точки зрения – это суммы денежных средств или суммы денежной оценки иных активов, причитающихся к выплате предприятием, то есть не осуществленные им платежи по возникшим обязательствам. С

экономической точки зрения это денежные средства, временно привлеченные в оборот предприятия и подлежащие возврату лицам, которым они не выплачены [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что под дебиторской понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (дебиторов), а кредиторской называют задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые называются кредиторами.

Классификацию дебиторской и кредиторской задолженностей можно рассматривать по следующим классификационным признакам:

- по срокам исполнения;
- по срокам погашения задолженности;
- по видам задолженности [4].

Дебиторскую задолженность по срокам исполнения можно подразделить на нормальную и просроченную дебиторскую задолженность.

Задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) - это нормальная дебиторская задолженность.

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность. Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной.

В соответствии с пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией».

По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (нереальной к взысканию).

Согласно пункту 2 статьи 266 НК РФ «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности

его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации».

В зависимости от предполагаемых сроков погашения и дебиторская, и кредиторская задолженности подразделяются на краткосрочную и долгосрочную.

В зависимости от видов задолженности дебиторская задолженность подразделяется на:

- задолженность за товары, работы, услуги;
- переплата по платежам в бюджет и внебюджетные фонды;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- задолженность подотчетных лиц;
- авансовые платежи;
- векселя к получению;
- прочие виды задолженности.

Классификация дебиторской задолженности отражена на рисунке 1.

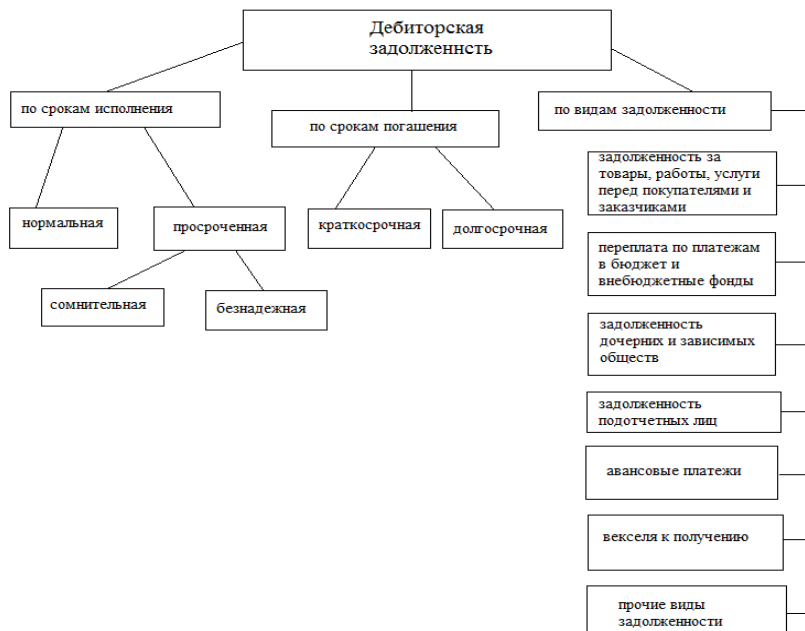


Рис. 1 Классификация дебиторской задолженности

По срокам исполнения кредиторская задолженность бывает срочная, отсроченная, просроченная. Срочная задолженность – это задолженность, срок которой еще не наступил. Отсроченная задолженность – это

задолженность, срок которой продлен в установленном порядке. Не исполненная задолженность в срок, установленный договором, - это просроченная задолженность. Невостребованная кредиторская задолженность – это задолженность, срок исковой давности которой истек.

В составе кредиторской задолженности выделяется задолженность организации:

- перед поставщиками и подрядчиками;
- перед персоналом организации;
- перед бюджетом;
- перед государственными внебюджетными фондами;
- задолженность перед дочерними и зависимыми обществами;
- по полученным займам и кредитам;
- векселя к уплате;
- прочие виды задолженности.

Наглядно классификация кредиторской задолженности приведена на рисунке 2.



Рис. 2 Классификация кредиторской задолженности



Организация ведет свою деятельность, осуществляя расчеты и исполняя обязательства по договору. Рассмотрев сущность хозяйственных отношений по договору и выяснив, какие обязательства возникают у организации, а также какие налоговые последствия возникают, можно отражать в бухгалтерском учете расчеты по этому договору.

Таким образом, моменты, которые должен определить бухгалтер для корректного отражения в учете расчетов и обязательств, следующие:

- суть сделки;
- отношения, возникающие в результате ее осуществления;
- какие объекты появляются в учете при отражении отношений;
- оценка этих объектов;
- момент возникновения и исполнения обязательства;
- правила сделки, регулирующие исполнение обязательств;
- обеспечение исполнения обязательств по сделке;
- меры по взысканию долга и погашению задолженности.

Вышеперечисленные моменты отражения в учете расчетов помогают понять отдельные аспекты сущности расчетов.

#### **Библиографический список**

1. Быков В.А. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях / А.В. Юрченко, В.А. Быков, Р.В. Колесов. – Экономика и управление: проблемы и пути решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.

2. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

3. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

4. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления бюджетами / Д.В. Туманов, В.А. Кваша, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 9. - № 2. - С. 82-95.

5. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

## **Методы и приемы анализа дебиторской и кредиторской задолженности на промышленном предприятии**

*Быков В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В российской литературе, как правило, рассматриваются различные методы оценок, относящиеся к активам, а вопросы оценки пассивов (долговых обязательств организации) остаются без внимания. Обязательства в основном учитываются по фактической стоимости их приобретения, т.е. сумме экономических выгод, полученных организацией в результате образования долгового обязательства или по суммам денежных средств или их эквивалентов, уплата которых ожидается при нормальном ходе дел, например, при возникновении начисленных или оценочных обязательств (начисление социальных или пенсионных обязательств, налога на имущество или на прибыль).

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей.

Факторный анализ в учебной литературе трактуется как раздел многомерного статистического анализа, объединяющий методы оценки размерности множества наблюдаемых переменных посредством исследования структуры ковариационных или корреляционных матриц.

Существуют следующие типы факторного анализа [3]:

1) детерминированный (функциональный) – результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов;

2) стохастический (корреляционный) – связь между результативным и факторными показателями является неполной или вероятностной;

3) прямой (дедуктивный) – от общего к частному;

4) обратный (индуктивный) – от частного к общему;

5) одноступенчатый и многоступенчатый;

6) статический и динамический;

7) ретроспективный и перспективный.

Как правило, факторный анализ проводится в несколько этапов [2].

1 этап. Отбор факторов;

2 этап. Классификация и систематизация факторов;

3 этап. Моделирование взаимосвязей между результативным и факторными показателями;

4 этап. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя;

5 этап. Практическое использование факторной модели (подсчет резервов прироста результативного показателя).

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимозависимости. Связь экономических явлений - это совместное изменение двух или более явлений. Среди многих форм закономерных связей важную роль играет причинно-следственная (детерминистская), при которой одно явление порождает другое.

В хозяйственной деятельности предприятия некоторые явления непосредственно связаны между собой, другие - косвенно. Например, на величину валовой продукции непосредственное влияние оказывают такие факторы, как численность рабочих и уровень производительности их труда. Множество других факторов косвенно воздействует на этот показатель.

Кроме того, каждое явление можно рассматривать как причину и как следствие. Например, производительность труда можно рассматривать, с одной стороны, как причину изменения объема производства, уровня ее себестоимости, а с другой - как результат изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда и т. д.

Количественная характеристика взаимосвязанных явлений осуществляется с помощью показателей. Показатели, характеризующие причину, называются факторными (независимыми); показатели, характеризующие следствие, называются результативными (зависимыми).

Совокупность факторных и результативных признаков, связанных причинно-следственной связью, называется факторной системой.

Экономические характеристики методов оценки обязательств систематизированы в таблице 1.

Сравнение различных рассмотренных методов оценки позволяет сделать вывод, что большинство применяемых способов ориентировано на рыночную стоимость.

Величина дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим оплату не денежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товарно-материальных ценностей, подлежащих получению организацией, или исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах она определяет стоимость аналогичных товаров. Оценка кредиторской задолженности в бухгалтерском учете осуществляется согласно договорам купли-продажи, займа, кредитным договорам. До момента погашения долги кредиторам могут включать проценты. В случае изменения обязательств по договорам первоначальная величина кредиторской задолженности корректируется исходя из стоимости имущества, подлежащего выбытию.

Таблица 1 - Экономическое содержание методов оценки долговых обязательств [1]

Метод оценки	Экономическое содержание
Фактическая стоимость обязательства	Стоимость экономических выгод, полученных организацией взамен долгового обязательства в момент его возникновения, или сумма начислений, в результате которых образовался пассив.
Восстановительная стоимость погашения обязательства	Переоцененная стоимость погашения ранее возникшего долгового обязательства в настоящий момент.
Возможная стоимость погашения обязательства	Предполагаемая стоимость погашения долгового обязательства при нормальном ходе дел в настоящий момент.
Дисконтированная стоимость погашения обязательства	Предполагаемая стоимость погашения долгового обязательства при нормальном ходе дел в будущем.

Величину дебиторской и кредиторской задолженности не всегда можно точно определить. Например, если товар отгружен на условиях коммерческого кредита с отсрочкой платежа в несколько месяцев и требованием ежемесячной оплаты процентов с оставшейся суммы долга, то размер процентов будет меняться ежемесячно в зависимости от скорости погашения обязательств. Следовательно, при отгрузке сумма оплаты будет неизвестна. Исходя из этого необходимо отметить сложность оценки дебиторской и кредиторской задолженности.

Целью анализа задолженности является: анализ рисков кредиторской и дебиторской задолженности; проведение оценки платежной дисциплины заказчиков и покупателей; разработка

оптимальной политики, которая направлена на ускорение снижения и расчетов риска неплатежей; определение в составе кредиторской задолженности обязательств, которые являются маловероятными для взыскания.

Более часто применяемыми методами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются: персональные визиты, направление писем, телефонные звонки, продажа задолженности специальным организациям. В зависимости от количества расчетных документов и дебиторов, размера дебиторской задолженности анализ ее уровня проводится как выборочным, так и сплошным методом. Необходимо отметить, что в общую схему анализа и контроля включается несколько этапов.

Критический уровень дебиторской задолженности задается на первом этапе; практически все расчетные документы, относящиеся к задолженности и превышающие критический уровень, обязательно подвергаются проверке.

Второй этап включает в себя контрольную выборку из всех остальных расчетных документов. Существуют разные способы. Один из самых элементарных способов – это «n-процентный тест (при  $n = 10\%$  подвергается проверке каждый десятый документ, который отбирается по какому-то определенному признаку). Также необходимо отметить, что имеются и более сложные статистические способы отбора, которые основаны на задании критических значений ошибки выборки, уровня значимости, допустимого отклонения между отраженным в отчетности и исчисленным по выборочным данным размером дебиторской задолженности. В таком случае определяют интервал выборки, и каждый расчетный документ, падающий на границу очередного интервала, выделяются для анализа и контроля.

Реальность сумм дебиторской задолженности в расчетных документах, которые были отобраны проверяется на третьем этапе.

На следующем этапе анализируется существенность выявленных ошибок. При этом используются разные критерии. Если отклонение колеблется от 5 до 10%, то решение о его существенности принимает аналитик (бухгалтер, аудитор, управляющий). Отклонение, которое не превышает 5%-го уровня, можно признать несущественным. Также необходимо отметить, что после подведения итогов они распространяются на всю дебиторскую задолженность и как выводы приводятся в соответствующем разделе отчета.

Очень важен вопрос о правомочности сопоставления кредиторской и дебиторской задолженности. Здесь мнения бухгалтера и аналитика возможно будут совершенно противоположными: одним из них допускается возможность сопоставления (в том числе, весь анализ платежеспособности и ликвидности с использованием специальных коэффициентов основан на данном сопоставлении), а другим - иначе. Бухгалтер приводит такие аргументы как: «Считают, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую, а при анализе следует принимать во внимание только разность между ними. Это мнение глубоко ошибочно, так как предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает оно долги от своих дебиторов или нет. Поэтому при анализе дебиторскую и кредиторскую задолженность следует рассматривать раздельно: дебиторскую как средства, временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую как средства, временно привлеченные в оборот».

В целях избежания убытков в условиях непостоянной экономической ситуации и широко применяемой предоплаты продукции разумно будет обеспечить контроль за оборачиваемостью средств в данных расчетах. О степени возврата задолженности и ее ликвидности свидетельствует данный показатель оборачиваемости. Расчет оборачиваемости средств дебиторской задолженности проводится по формуле [4]:

$$K = \Pi / Z, \quad (1)$$

где K - коэффициент оборачиваемости;

Z - средняя дебиторская задолженность;

Π - объем отгруженной продукции по отпускным ценам

Также если оборачиваемость средств в дебиторской задолженности будет приведена в днях (Одн), то есть показывать длительность одного оборота, она будет рассчитываться по формуле [5]:

$$\text{Одн} = (Z * D) / \Pi, \quad (2)$$

где Одн – оборачиваемость дебиторской задолженности в днях;

D - число дней в периоде

Руководители практически всех предприятий имеют возможность в полной мере исследовать объем своей кредиторской задолженности, но они почему-то это не делают. Именно поэтому рекомендуется проведение комплексного финансового анализа кредиторской задолженности.

Далее рассмотрим в таблице 2 характеристику показателей, с помощью которых проводится оценка эффективности кредитной политики.

Таблица 2 - Характеристика показателей, способствующих оценке кредитной политики

Название	Методика расчета	Характеристика
Коэффициент оборачиваемость дебиторской задолженности	$ОДЗ = В/ДЗ$ , В – выручка, руб. ДЗ - дебиторская задолженность, руб.	Оборачиваемость дебиторской задолженности является коэффициентом, характеризующим эффективность взаимодействия между предприятием и контрагентами.
Коэффициент просрочки дебиторской задолженности	$Кпр = ДЗп/ ДЗ$ , ДЗп – просроченная дебиторская задолженность, руб.	Данный коэффициент отображает долю просроченной дебиторской задолженности в ее общей сумме.
Средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности	$Впдз = ДЗп/ Ооб$ , Ооб - сумма однодневного оборота по реализации	Он отображает долю просроченной дебиторской задолженности в ее общей сумме.
Коэффициент привлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность	$Коб = ДЗ/ ОА$ , ОА - оборотные активы, руб.	Отображает долю просроченной дебиторской задолженности в ее общей сумме.
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	$К об.дз = 360/ ОДЗ$	Данный период характеризует средний период времени, в течение которого средства от покупателей поступают на расчетные счета предприятия. Чем меньшее значение данного показателя, тем в более выгодных условиях находится предприятие.

Научно обоснованная оптимизация объема оборотных активов является главным элементом управления. Для этих целей решаются задачи по минимизации затрат, которые авансируются в указанные виды запасов товарно-материальных ценностей.

Правильное исчисление этой потребности имеет огромное экономическое значение, потому что устанавливается постоянно необходимая минимальная сумма собственных оборотных средств, которая обеспечивает устойчивое финансовое состояние организации.

Размер оборотного капитала зависит от управленческих решений в сфере производства, сбыта (операционная деятельность) и обеспечения, от системы расчетов (финансовая деятельность) и условий платежей, а именно от обоснованных норм запасов и задолженностей в днях.

Снижение дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской происходит в результате ухудшения отношений с клиентами, то есть за счет уменьшения количества покупателей продукции.

Увеличение дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской, как правило, является следствием неплатежеспособности покупателей.

Для эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо:

- проводить контроль за соотношением сумм дебиторской и кредиторской задолженности;
- контролировать состояние расчетов за просроченной задолженностью, своевременно обнаруживать недопустимые суммы дебиторской и кредиторской задолженности и принимать эффективные управленческие решения относительно ее устранения.

Период оборачиваемости активов является основным показателем, который характеризует эффективность использования активов предприятия и отражает количество дней, которые необходимы для их перехода в денежную форму. Данный показатель также является величиной обратной коэффициенту оборачиваемости, который умножен на 360 (количество дней года). Период оборачиваемости активов зависит от периодов оборачиваемости его составных частей: периода оборачиваемости дебиторской задолженности, запасов и т.д., которые выступают основой расчета длительности финансового цикла предприятия.

Если период оборота активов предприятия больше года, то есть за слишком длительный срок, то причинами этого могут быть:

- значительная сумма активов;
- недостаток денежных средств для осуществления деятельности;
- длительный срок реализации готовой продукции;
- значительная доля запасов сырья в составе материальных запасов;



- медленный оборот дебиторской задолженности.

Таким образом, изучение кредиторской и дебиторской задолженностей и их классификаций позволяет сделать вывод, что величина этих показателей значительно влияет на уровень финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. В рыночных условиях управление дебиторской и кредиторской задолженностью является основным условием бесперебойного развития любого предприятия.

### **Библиографический список**

1. Быков В.А. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях / А.В. Юрченко, В.А. Быков, Р.В. Колесов. – Экономика и управление: проблемы и пути решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.

2. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

3. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и другие, - Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

4. Степанов А.Е. Проблемы управления предприятием и пути их решения / А.Е. Степанов, А.Д. Бурыкин, С.Б. Тюрин, В.А. Колмыков, А.В. Моисеев, И.Н. Омельченко, А.И. Орлов, Е.В. Соколов, Ю.Л. Клячко. – Ярославль, 2017. - 385 с.

5 Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 336.717

## **Роль кредитования в развитии малого и среднего предпринимательства**

*Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент*

*Писарева Т.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Не секрет, что роль малого и среднего бизнесов в экономике любой страны весьма значительна. Субъекты малого и среднего бизнеса, образуя

своего рода фундамент, связывают экономику любой страны, но и экономику всего мира в единое целое. В таком случае на ум приходит следующая фраза: «Мир держится на трех китах». В части экономической теории стоит заметить, что экономика всего мира держится на трех китах, которые называются малый, средний и крупный бизнесы.

Малый бизнес (малое предпринимательство) является важным направлением в российской экономической системе. Оно имеет большое значение, как для формирования собственной экономической структуры страны, так и для ее развития. Кроме того, следует отметить, что малый бизнес выполняет ряд важных социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест, усиление конкуренции в стране, участие в формировании бюджета на всех уровнях и так далее.

Малый и средний бизнес - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики по определенным критериям, установленным законами, государственными органами или иными представительными организациями. По нашему мнению, малое и среднее предпринимательство - это инициативная, связанная с риском и направленная на завоевание и удержание конкурентных преимуществ деятельность, охватывающая различные процессы, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности и соответствующая определенным критериям, установленным законами.

В Российской Федерации банки стали все чаще обращать внимание на кредитование малого и среднего бизнес, так как в розничном сегменте становится мало места, а корпоративные клиенты предпочитают уходить на долговой рынок. Однако, процесс кредитования малого и среднего бизнеса на данный момент не стал массовым явлением, так как к сотрудничеству с малыми предприятиями готовы только более треть банков России, при этом программы по кредитованию на 2018 год предлагают только 13% банков [1].

Все кредитные организации, которые занимаются кредитованием малого и среднего бизнеса можно разделить на две группы: крупные федеральные банки, а также небольшие региональные банки. Крупные федеральные банки имеют несомненные преимущества, так как располагают более дешевыми ресурсами, поэтому способны предложить более выгодные условия для кредитования. Однако, небольшие банки сохраняют за собой одну треть всей клиентской базы, так как местные банки лучше знают особенности ведения малого бизнеса в конкретном регионе, в отличие от федеральных, которые основываются на общих финансовых моделях по всей стране.

Ситуация по состоянию кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации неоднозначна. Кредитование малого и среднего бизнеса значительно отличается от кредитования крупных предприятий, так как предполагает более короткие сроки и меньший размер ссуд. С одной стороны, банки разрабатывают различные банковские продукты по кредитованию данного сектора экономики, тем самым поддерживая конкуренцию между собой.

С другой стороны, препятствием для увеличения объемов кредитования малого и среднего бизнеса являются высокие риски, связанные с непрозрачностью малого бизнеса, и проблемами в залоговом обеспечении сделки. В качестве залога может выступать жилая и нежилая недвижимость, автотранспорт, находящийся в собственности предприятия. В качестве обеспечения могут выступать товары в обороте. Оценку залога обычно проводит банк, обеспечение при кредитовании должно покрывать всю сумму, а также проценты по кредиту. Более того банк требует застраховать залоговое имущество, так как в соответствии с залоговым законодательством, может возникнуть ситуации, при которой банк не сможет взыскать свои активы при банкротстве предприятия. В ситуации с автотранспортным средством можно сказать, что заложенный автомобиль не подлежит регистрации в ГИБДД, следовательно, банки оказываются не защищены с точки зрения законодательства.

Предоставление гарантий по обязательствам обеспечивает малому и среднему бизнесу доступ к кредитным и иным финансовым ресурсам. Поэтому, Минэкономразвития России осуществляет ряд мероприятий по созданию и развитию фондов содействия кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса - гарантийные фонды, фонды поручительств и другие. Помимо этого, внедрена трехуровневая модель предоставления гарантийной поддержки данным субъектам.

При кредитовании малого и среднего бизнеса банкам необходимо соблюдать следующие принципы:

Первые три принципа (возвратность, платность и срочность) являются основополагающими не только для кредитования малого и среднего бизнеса, но и для любого другого вида кредитования как процесса в целом.

Принципы залогового обеспечения, клиентоориентированного подхода и целевого применения приобретают особую значимость при кредитовании малого и среднего бизнеса. Так, принцип залогового обеспечения является ключевым принципом кредитования рассматриваемого сегмента. Данный принцип предполагает

предоставление кредитных ресурсов под залоговое обеспечение, что связано с необходимостью защиты имущественных интересов кредитной организации при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств, или в случае наступления банкротства бизнеса.

Принцип клиентоориентированного подхода означает индивидуальный подход со стороны банка к различным существующим и потенциальным сегментам заемщиков. Этот принцип соблюдается и выражается при разработке кредитной организацией собственной методики анализа кредитоспособности заемщика и программ, в рамках которых предоставляются определённые кредитные продукты. Кроме того, банк, становясь всё более клиентоориентированным, разрабатывает индивидуальные кредитные продукты и условия по ним для каждого клиента [2].

Принцип целевого применения выражает необходимость целевого использования кредитных ресурсов, полученных от кредитной организации. После совершения кредитной сделки банк осуществляет мониторинг за использованием клиентом кредитных ресурсов по назначению.

Однако, банки находят способы кредитования мелких заемщиков даже в отсутствие надежности. За последний год банки стали активнее предлагать кредиты без залогов. Они, конечно же, имеют краткосрочный характер, но могут позволить предпринимателям решить временные трудности. Но при выдаче беззалогового кредита банк должен хорошо оценить бизнес - клиента, его возможности вернуть кредит за счет своей текущей выручки, эффективность его работы. Это новые технологии оценки рисков, и за ними - будущее массового кредитования малого и среднего бизнеса.

Ставки по кредитам малым предприятиям в полтора раза превышают стоимость ресурсов для других заемщиков. Среднегодовые ставки варьируются - от 11 до 28%. Зависят они от сроков кредитования, обеспечения кредита, региона, насыщенности ресурсами. Высокие ставки процента зависят от высокого уровня риска, закладываемым банком при кредитовании малого предприятия. На данный момент в стране невысокий уровень конкуренции между банками за малого предпринимателя, поэтому пока еще они могут держать ставки на высоком уровне. К тому же малые и средние предприятия платят высокие проценты с учетом срочности выдачи кредита. Охотнее банки кредитуют бизнес, связанный с торговлей, так как он является наиболее динамичным за счет быстрой оборачиваемости своих активов, также присутствует

возможность взять кредит под высокий процент.

По России почти половина всех кредитов, которые выдаются малому и среднему бизнесу приходится на Москву, другая половина приходится на Центральные и Приволжские федеральные округа. Распределение кредитов, выданных малым предпринимателям, по регионам примерно совпадает с территориальным расположением самих малых предприятий по стране.

В таблице 1 приведены результаты рейтинга крупнейших банков на рынке кредитования МСБ. Таким образом, малый и средний бизнес распределен неравномерно.

Таблица 1 - Рейтинг банков по величине кредитного портфеля МСБ на 01.01.2020 г.

Банк	Объем кредитного портфеля МСБ на 01.01.2020, млн. руб.	Объем кредитного портфеля МСБ на 01.01.2019, млн. руб.	Темп прироста кредитного портфеля МСБ за 01.07.2019-01.07.2020, %
ПАО «Сбербанк»	961 604	993 818	-3
АО «Россельхозбанк»	505 451	584 180	- 13
АО «АЛЬФА-БАНК»	90 811	45 172	50
ПАО «ВТБ 24»	176316	144 334	22
ПАО «МИНБанк»	85 955	89 619	-4
ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	63 807	66 253	-4
ПАО «АК БАРС» БАНК	50 498	50 521	0
ПАО «ТКБ БАНК»	45 877	48 313	-5
ПАО «БИНБАНК»	44 044	31 838	38
ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	42 851	20 260	112
ПАО «Промсвязьбанк»	41 770	46 639	- 10

Однако, более активному кредитованию во всех регионах страны, препятствуют следующие факторы [3]:

- банки не имеют возможность предоставлять долгосрочные кредиты предпринимателям, так как ресурсная база некоторых банков основывается на краткосрочных займах. С одной стороны, это повышает надежность в банковском секторе, с другой стороны, такие займы не дают малому бизнесу развивать свое производство;

- операционные издержки при кредитовании малого и среднего предпринимательства слишком дорого обходятся крупному банку,

поэтому ему нерентабельно работать в этом направлении;

- непрозрачность малого бизнеса и проблемы с обеспечением залоговой части сделки являются препятствием для увеличения объемов кредитования, так как несут за собой риски для банка;

- не все предприниматели могут осилить высокие процентные ставки, поэтому это является еще одной проблемой к кредитованию данного сектора.

Расширение кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в России должно поддерживаться со стороны государства, путем создания условий, которые смогут благоприятствовать развитию малого и среднего бизнеса. Зарубежный опыт показывает, что меры государственной поддержки способствуют регулярному финансированию, поэтому следует учитывать опыт в кредитовании данного сектора.

Согласно государственной поддержке малого предпринимательства в субъектах РФ, в некоторых регионах реализуются фонды поддержки данного сектора экономики.

Преимущества кредитования малого и среднего бизнеса для коммерческих банков очевидны – это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля. Учитывая эти преимущества, в целом по России объемы выданных кредитов МСБ ежегодно росли до 2013 г., а в 2017 – 2020 гг. наблюдается их снижение (таблица 2).

Таблица 2 - Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса

Год	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.					
	В рублях		В иностранной валюте и драгоценных металлах		Всего	
	Субъектам МСБ	Из них ИП	Субъектам МСБ	Из них ИП	Субъектам МСБ	Из них ИП
2015	5 854 364	552 507	201 380	3 548	6 055 744	556 055
2016	6 766 861	650 885	175 664	2 687	6 942 525	653 572
2017	7 761 530	688 022	303 229	3 006	8 064 759	691 028
2018	7 194 839	579 638	415 755	2 944	7 610 594	582 582
2019	5 080 951	307 425	379 322	822	5 460 273	308 247
2020	4 117 023	256 692	126 192	1 257	4 243 215	257 949

Однако, данный сектор является самым ненадежным заемщиком для банка. Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле малого и среднего бизнеса составляет 14,9%. Это намного выше, чем у розничных

кредитов (7%) и займов крупному бизнесу (5%). Значительный рост кредитования данного сектора экономики в 2019 году приходится на крупные банки, которые будут увеличивать кредитные лимиты заемщикам с хорошей кредитной историей. Группа заемщиков малого и среднего бизнеса со средним уровнем риска, также испытывает значительную ограниченность в заемных ресурсах.

Таким образом, за счет таких фондов отбираются и финансируются некоторые предприятия.

Банковская и предпринимательская деятельности неразрывно связаны с таким понятием как кредитный риск. Эффективность взаимоотношений данных субъектов зависит от многих факторов, одним из которых является минимизация рисков.

Кредитный риск - это риск невозврата заемщиком полученного кредита и процентов за предоставленный кредит.

Выявление и анализ данных рисков, а также их минимизация - это стратегическая задача коммерческого банка. Для выявления и анализа данных рисков коммерческий банк использует систему риск-менеджмента. Данная система представляет собой определенный порядок управления рисками и отношениями, возникающими в процессе данного управления, нацеленный на наиболее эффективное сопоставление уровней риска и полученной прибыли. Система риск-менеджмента играет важную роль в коммерческом банке.

Определение рисков дает возможность более точно оценить предприятие, помогает в процессе анализа кредитоспособности. Также благодаря выявлению рисков и их оценке банк определяет лимит кредитования и другие ограничения относительно предприятия.

Рассмотрим подробнее возможные риски кредитора, а также способы их минимизации в таблице 3.

Таблица 3 - Риски, возникающие при кредитовании малого и среднего бизнеса

Риск	Характеристика	Инструмент минимизации
Риск «вывода» денежных средств из бизнеса	Риск заключается в отвлечении кредитных средств на цели и нужды, отличные от потребностей кредитруемого бизнеса. Вывод денежных средств, во-первых, снижает уровень платежеспособности компании-заемщика, во-вторых, способствует нарушению	Подробный анализ финансовых вложений заемщика, коммерческих и административных расходов и установление условия о не снижении доли собственного капитала в валюте баланса, с отражением данного

Риск	Характеристика	Инструмент минимизации
	целевого использования кредитных средств.	условия в кредитной документации.
Риск учета «двойных» оборотов выручки	Риск возникает вследствие проведения взаимных расчетов между предприятиями, входящими в один холдинг, либо группу аффилированных компаний. Наличие «двойных» оборотов затрудняет оценку реального объема первичной выручки потенциального заемщика.	Подробный анализ оборотов по счетам дебиторской и кредиторской задолженности компаний группы и исключение из консолидированного отчета о прибылях и убытках взаимных расчетов.
Риск потери ликвидности финансовых вложений	Риск возникает вследствие невозврата денежных средств по осуществленным финансовым вложениям заемщика (выданные займы, взносы в уставный капитал, депозиты, покупка ценных бумаг и т.д.).	Подробный анализ финансовых вложений с точки зрения оценки финансового состояния контрагента заемщика, являющегося получателем займа, эмитентом ценных бумаг и т.д. В случае если финансовое состояние контрагента оценить не представляется возможным, целесообразно снизить актив баланса заемщика на сумму финансовых вложений, ликвидность которых оценить не удалось.
Риск нарушения структуры баланса	Риск возникает вследствие финансирования внеоборотных активов за счет краткосрочных пассивов. Расходование оборотного капитала (выручки) на проведение модернизации производственных мощностей, приобретение основных средств, осуществление долгосрочных финансовых вложений и т.д., приводит к нарушению ликвидности баланса, возникновению дефицита оборотного капитала и, как следствие, снижению	Составление плана движения денежных средств (Cash flow) на период кредитования, анализ которого предоставляет возможность провести оценку планируемых денежных потоков заемщика.



Риск	Характеристика	Инструмент минимизации
	платежеспособности кредитуемого предприятия.	
Риск значительного роста/ снижения дебиторской и/или кредиторской задолженности	Риск возникает вследствие необоснованного роста либо сокращения остатков дебиторской и/или кредиторской задолженности в бухгалтерской отчетности заемщика. Необоснованным ростом/ снижением считается значительное (более 25% по сравнению с предыдущим отчетным периодом) изменение задолженности без его отражения в финансовом результате (выручке) заемщика.	Анализ действующих договоров заемщика с крупнейшими контрагентами, оценка структуры расчетов между ними (наличие авансирования, отсрочки платежа), выявление просроченных платежей и исключение таковых из актива баланса заемщика.

Для того чтобы выявить кредитные риски и минимизировать их, банки используют различные подходы и методы. Один из авторов, занимающихся изучением кредитного процесса по отношению к малому бизнесу, выделяет следующий порядок действий, направленный на анализ и минимизацию рисков:

- а) этап структурирования кредитной сделки;
- б) этап оценки финансового состояния потенциального заемщика;
- в) этап качественного анализа бизнеса заемщика;
- г) этап оценки залогового обеспечения.

Таким образом, возможности по совершенствованию конкурентоспособности банка в сфере малого и среднего бизнеса могут вывести на качественно новый уровень разработку банковских продуктов, которые будут отвечать не только интересам потребителей, но и положительно отразятся на деятельности банка. Важное условие сохранения конкурентоспособности банка состоит в том, что на стабильность работы, прибыльность, последовательное развитие могут рассчитывать только те банки, которые не противопоставляют количество продуктов их качеству, не видят в качестве и цене две непримиримые категории. В свою очередь конкуренция в банковском секторе благоприятно влияет на малый и средний бизнес в целом, так как расширяются возможности финансирования данного сектора.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

3. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления бюджетами / Д.В. Туманов, В.А. Кваша, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 9. - № 2. - С. 82-95.

УДК 336.717.061.1

### **Методика кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, используемая кредитными организациями в РФ**

*Кваша В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

Малый и средний бизнес - это опора России, поэтому следует активно развивать этот сектор, однако без должного финансирования это невозможно [5]. Каждый предприниматель в начале своей деятельности сталкивается с ключевым вопросом о получении кредита. Как правило, высокие процентные ставки не позволяют в полной мере воспользоваться этим ресурсом.

За рубежом система кредитования малого и среднего бизнеса находится на должном уровне, где у всех субъектов присутствует экономическая выгода. В России ситуация неоднозначна, поэтому данный сектор требует особого внимания по разработке условий и предоставления кредитов, от которого зависит количество предприятий малого и среднего бизнеса. Чем больше таких предприятий, тем лучше и разнообразней товароснабжение населения, больше новых рабочих мест, налоговых отчислений в казну государства, а также создание конкуренции — все это способствует экономическому развитию нашей страны.

Важнейшей предпосылкой в кредитовании малого и среднего

бизнеса является создание «Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса», которая была разработана совместно с Минэкономразвития России и Банком России. Программа представляет собой инструмент государственной поддержки кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, которые реализуют инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики (промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт и связь, развитие туризма и другие). Данная программа утвердила список банков, которые будут принимать участие в этой программе. Согласно ней кредиты для сектора малого бизнеса будут выдаваться под 11%, для среднего бизнеса ставка составит 10%. Такая льготная стоимость обусловлена предоставлением Банка России кредитов банкам-участникам под поручительство корпорации малого и среднего предпринимательства, где процентная ставка составляет всего лишь 6,5%. Отсюда и название «Программа 6,5» [3].

Во всех регионах России созданы региональные фонды поддержки малого предпринимательства, осуществляющие финансово-кредитную поддержку субъектов малого бизнеса. Разрабатываются региональные программы поддержки малого предпринимательства, которые предусматривают содействие и создание новых рабочих мест, консультирование по вопросам создания предприятия, оказание помощи начинающим предпринимателям.

Практически все предприятия в процессе финансово-хозяйственной деятельности пользуются заемными средствами в той или иной форме. Предприятия и организации имеют различные возможности привлечь заемный капитал: кредиты банков (или других кредитных учреждений, имеющих соответствующую лицензию), займы у других предприятий и организаций, в том числе в форме векселей, размещение (эмиссия) облигаций или других долговых обязательств.

Практически все коммерческие банки в стране сейчас начисляют проценты ежемесячно на определенное число месяца. При заключении кредитного договора должно быть оговорено условие возможного досрочного погашения кредита заемщиком, так как некоторые банки рассматривают досрочное погашение кредита как упущенную выгоду в результате уменьшения суммы полученных банком процентов за время пользования кредитом. В некоторых случаях банки устанавливают повышенный процент за пользование кредитом при досрочном погашении кредита [1].

В банковской сфере произошел перелом в кредитовании малого и

среднего бизнеса. Все большее количество банков выход на рынок кредитования малого и среднего предпринимательства и индивидуальных предпринимателей, а те банки, которые изначально предоставляли такие кредиты, совершенствуют и улучшают условия кредитования, делая его более доступным и привлекательным. Банки, наконец, поняли, что наиболее перспективный и доходный сегмент — это малое и среднее предпринимательство и активно начали с ним работать. А обеспеченность этого сегмента, по мнению экспертов, в настоящее время составляет только 40%.

Каждый банк предлагает «индивидуальные» программы кредитования малого и среднего предпринимательства, по-разному их называя, но виды таких кредитов можно обобщить [2]:

1. Кредит на открытие бизнеса. Лишь некоторые банки идут на такой риск: выдать кредит на открытие бизнеса. Свой риск банк компенсирует повышенной процентной ставкой по кредиту, сокращенным сроком кредитования и подстрахуется поручительством физических лиц.

2. Кредиты индивидуальным предпринимателям. Оценить надежность и платежеспособность индивидуальных предпринимателей банкам довольно сложно. Поэтому такие кредиты также рискованны для банков. Физическое лицо, берущее потребительский кредит, имеет фиксированный ежемесячный доход, за счет которого кредит погашается. Индивидуальный предприниматель планирует за счет кредита увеличить свои доходы и возвращать кредит за счет будущих доходов. Часто ИП не имеют возможности предоставить банку залог под кредит. Поэтому практически всегда обязательным условием кредитования является поручительство супруга(супруги) индивидуального предпринимателя и их согласие на кредит.

3. Кредит на развитие бизнеса. Кредит на развитие бизнеса - этот кредит на пополнение оборотных средств. Один из самых распространенных видов кредита, так как является наиболее простым видом финансирования. Залог, как правило, не требуется. Процентные ставки зависят от сроков кредитования и размеров кредита. Лимит кредитования, как правило, устанавливается по отношению к текущему обороту компании (месячной или годовой выручке).

4. Кредит на покупку основных средств. Это может быть кредит на приобретение транспортных средств, спецтехники, основных средств и недвижимости. Залогом выступают товары в обороте, оборудование, имеющийся автотранспорт, спецтехника, недвижимость. Залогом может

быть и имущество, приобретаемое на кредитные средства. Такие кредиты, как правило, предоставляются на большие сроки и на большие суммы. Соответственно требования к заемщикам — строже.

5. Коммерческая ипотека. Коммерческий ипотечный кредит выдается предпринимателям малого и среднего бизнеса с целью приобретения нежилой недвижимости под ее залог. Коммерческая ипотека имеет более длинные сроки кредитования по сравнению с другими кредитами, но короче, чем ипотечные кредиты для физических лиц. Да и процентные ставки выше, чем на жилую недвижимость.

6. Инвестиционное кредитование. Инвестиционный кредит — это кредит, предоставляемый под конкретную инвестиционную программу. Инвестиционный кредит привлекается на срок от 3 до 10 лет для реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Заемщик должен предоставить в банк бизнес-план инвестиционного проекта и финансовую отчетность за последние годы. Залогом по кредиту являются имеющиеся активы. Основные направления использования инвестиционного кредита: приобретение основных средств; модернизации или реконструкции производства; создание новых производственных мощностей.

7. Овердрафт. Овердрафт — это кредит на операционные расходы, предоставляется при отсутствии или недостаточности средств на расчетных (текущих) счетах. Овердрафт предоставляет возможность своевременно и бесперебойно осуществлять расчеты с партнерами, вовремя выдавать заработную плату и оплачивать счета. Овердрафт банки предлагают своим клиентам, уже имеющим расчетные счета и приличные обороты на них. Процентные ставки по овердрафту вполне приемлемые. Срок договора может быть до 1 года, а вот погашение происходит по мере поступления денежных средств на счет компании, путем их списания. Срок, на который выдается овердрафт, обычно не превышает 30 дней. Итак, виды и формы кредитования малого и среднего бизнеса довольно многообразны. Кредитные продукты отличаются суммами кредитов, сроками рассмотрения, залоговым обеспечением, способами оценки банковских рисков (скоринговая система или индивидуальный подход), ну и, конечно, размером процентной ставки.

Таким образом, региональные центры способны оказать консалтинговые, полиграфические, аудиторские, юридические услуги - все это способствует развитию малого и среднего бизнеса, но без финансирования развитие невозможно. Поэтому кредитование этого сектора экономики должно быть на должном уровне.

### **Библиографический список**

1. Бурькин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурькин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

3. Колесов Р.В., Бурькин А.Д., Кваша В.А. Совершенствование механизма межбюджетных отношений в России в целях обеспечения устойчивого экономического роста регионов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 8. - № 1. - С. 103-111.

4. Степанов А.Е. Инженерно-технологические, организационные, социальные и интеллектуальные аспекты развития экономики [Текст] / А.Е. Степанов, Л.М. Клячко, А.Д. Бурькин, И.Н. Омельченко, С.Б. Тюрин, В.А. Колмыков, В.А. Моисеев, С.В. Федотов, А.П. Шашкин. - Ярославль, 2014. - 394 с.

УДК 336.717.061.1

### **Новый порядок кредитования субъектов среднего и малого предпринимательства в связи с пандемией**

*Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

В настоящее время наша страна находится в сложной ситуации, а именно в результате пандемии коронавируса, охватившей весь мир, включая нашу страну. Каждый из нас понимает, что, если экономика упадет, ресурсов не будет, поэтому это приведет к глобальным проблемам.

Распространение коронавируса в мире обширно и в числе основных очагов заражения находятся развитые страны, которые имеют большое влияние на мировую экономику. Введённый повсеместно режим самоизоляции и приостановки деятельности организаций окажет огромное влияние на дальнейшее развитие экономики мира.

Опрос, проведенный среди малых и средних предприятий в начале марта 2020 года в Италии, показал, что 72% из 6000 опрошенных компаний пострадали от падения спроса или проблем в цепочке поставок

и логистике. Больше всего пострадали компании, которые регистрируются в секторах транспорта, туризма, моды и агропродовольственных товаров [5]. В некоторых регионах и секторах, наиболее затронутых пандемией, доля малых и средних предприятий значительно выше, чем в среднем по всей мировой экономике.

Например, МСП широко представлены в таких секторах, как туризм и транспорт, которые в значительной степени чувствительны к негативным воздействиям вируса и мерам, необходимым для его предотвращения, а также в секторах моды и продовольствия, где короткие сроки являются решающими. МСП часто имеют ограниченное количество поставщиков. Иногда это может защитить от шока (например, немецкие малые и средние предприятия больше вовлечены в региональные цепочки поставок и, следовательно, меньше подвержены влиянию событий в Азии).

Но в других случаях МСП в значительной степени зависят от поставщиков из стран, сильно пострадавших от COVID-19, что повышает их уязвимость. Учитывая ограниченные ресурсы малых и средних предприятий и их препятствия для доступа к капиталу, период, в течение которого МСП столкнутся с шоком, намного меньше, чем период крупных компаний. Меры поддержки МСП в странах ОЭСР направлены на то, чтобы помочь компаниям и сотрудникам сократить объем работ, а также в связи с лицензией и отпуском по болезни (например, в Бельгии, Франции, Нидерландах). Некоторые страны также приняли меры для защиты самозанятых работников - в частности, в Ирландии самозанятые работники были созданы в отпуске по болезни. Страны ОЭСР широко используют финансовые инструменты (налоговые льготы, займы, гарантии) для уменьшения пандемии на МСП. Предоставьте компаниям варианты налоговой дифференциации (например, Австралия, Бельгия, Франция), а также предоставьте налоговые льготы и налоговые льготы (Италия) [4].

В Соединенных Штатах правительство назвало COVID-19 «катастрофой», поэтому американские компании (всех размеров) смогли принять участие в Программе содействия кредитованию малого и среднего бизнеса (SBA). В рамках этой программы малые предприятия могут получить до 2 миллионов долларов в виде кредитов на оборотный капитал по низкой процентной ставке. Возможность дальнейшего снижения налогов на заработную плату в настоящее время обсуждается. 12 марта 2020 года SBA объявило о планах по кредитованию малого и среднего бизнеса в размере 50 миллиардов долларов. Несколько стран

осуществляют меры по прямой финансовой поддержке МСП. К ним относятся Франция, где государственные инвестиционные банки предоставляют кредиты малым и средним предприятиям, Япония, которая предлагает беспроцентные необеспеченные займы, и Израиль, который сокращает время, необходимое банкам для утверждения займа. В Австралии, Чили и Италии были приняты меры секторальной поддержки, ориентированные на индустрию туризма. Новые государственные гарантии были введены в Австрии, Японии, Южной Корее и Израиле, а также страхование кредитов в Южной Корее, страны ОЭСР принимают меры по закупкам и просроченным платежам МСП [3].

Поэтому Франция и Бельгия приостановили использование штрафов за несвоевременную оплату МСП по государственным контрактам. Франция также предлагает посредничество в конфликтах между МСП и их коллегами. Кроме того, некоторые страны приняли меры, чтобы помочь МСП освоить новые бизнес-процессы и найти новые рынки. Затем в Квинсленде (Австралия) была организована программа наставничества и проведены финансовые семинары. Страны ОЭСР также реализуют инициативы по предоставлению МСП информации о том, как помочь предотвратить распространение COVID-19, в том числе через агентства или ассоциации малых и средних предприятий (Нидерланды, Люксембург, Португалия, Великобритания, Швейцария). Кроме того, некоторые коммерческие банки в странах ОЭСР предприняли шаги для предоставления кредитов МСП и облегчения условий погашения.

В России принимаются следующие меры для поддержки МСП [1]:

1. Отсрочка выдачи кредитов. 5 миллиардов рублей было выделено из резервного фонда правительства России. кредитные организации для обеспечения отсрочки погашения кредитов, предоставленных МСП.

Была установлена процедура предоставления субсидий кредитным организациям для обеспечения отсрочки погашения кредитов, выданных МСП, а также процедура предоставления субсидий регионам на неотложные меры по поддержке малых и средних предприятий в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением коронавирусной инфекции.

Банк России рекомендует кредиторам реструктурировать кредиты, предоставленные малым и средним предприятиям, а также работающим не по найму работникам, если положение должника ухудшилось из-за распространения коронавирусной инфекции.



Банк России предлагал кредиторам возможность до 30 сентября 2020 года не увеличивать резервы на возможные потери по кредитам компаниям малого и среднего бизнеса, если финансовое положение заемщика ухудшилось из-за распространения коронавирусной инфекции. Микрофинансовые организации и кредитные потребительские кооперативы имеют право не увеличивать резервы по долгам, срок действия которых истек после 1 февраля 2020 года, а также по кредитам, реструктурированным в аналогичных обстоятельствах, - они не могут быть признаны в качестве таковых, когда резервы возможны потери. В соответствующих секторах МСП могут получить кредит для выплаты заработной платы. Проценты по этому кредиту будут покрываться из федерального бюджета, для заемщика это будет 0%. Через 6 месяцев этот кредит будет выдан под 4%.

2. Мораторий на банкротство по инициативе кредиторов. Введен мораторий на возбуждение дел о банкротстве по требованию кредиторов в отношении отдельных должников (организаций, составляющих систему, стратегических компаний, включенных в список наиболее пострадавших от коронавируса).

Сравнение мер, направленных на государственную финансовую поддержку малого и среднего бизнеса в условиях пандемии коронавируса отражены в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнение мер государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в условиях пандемии коронавируса

Виды мер поддержки / страна	Россия	США	Великобритания	Япония	Франция	Бельгия	Израиль	Австралия	Италия	Австрия
Финансовая:										
- льготные кредиты (снижение процентов или упрощение системы получения)	+	+		+	+		+	+	+	
- приостановка уплаты кредитов	+									
- мораторий на банкротство по инициативе кредиторов	+								+	+
Информационная		+	+	+	+	+	+	+	+	+
Консультационная								+		+

На основе данных сравнительной характеристики можно сделать вывод о том, что в России как в странах ОЭСР введён ряд широких мер р для поддержки МСП, однако стоит отметить, что в значительной степени эти меры отличаются по масштабам вложенных в них средств

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса па территории Ярославской области со стороны государственных институтов носит ряд уникальных характеристик особенностей.

Так же необходимо рассмотреть региональный аспект мер поддержки МСП в период пандемии коронавируса.

Данное направление можно разделить на: кредит на выплату заработной платы, отсрочка по кредитам, реструктуризация действующего кредита, снижение процентных платежей по кредитам и программа льготного кредитования. Отразим меры поддержки МСП в Ярославской области в период пандемии коронавируса в таблице 2.

Таблица 2 - Кредитные меры поддержки МСП в Ярославской области в период пандемии коронавируса

Мера поддержки МСП	Субъект МСП	Условия кредита
Кредит на выплату заработной платы	Юридические лица и ИП, осуществляющие деятельность в наиболее пострадавших отраслях	Сумма кредита: Число сотрудников x (МРОТ+СОЦ.СТРАХ) x 6 месяцев. Срок кредита: до 12 месяцев. Ставка: 0% (первые 6 месяцев), 4% (с 7 по 12 месяц).
Отсрочка по кредитам (Утверждено Постановлением Правительства РФ от 02.04.2020 № 422)	1. Юридические лица и ИП, осуществляющие деятельность в наиболее пострадавших отраслях 2. Юридические лица всех отраслей	Отсрочка платежей по процентам и по основному долгу. Срок: до 6 месяцев. Для отраслей наиболее пострадавших – предоставляется в обязательном порядке Для всех иных отраслей - только при ухудшении финансового состояния заемщика (оценивается в соответствии с критериями, установленными банком)
Отсрочка по кредитам (Утверждено Федеральным законом РФ от 03.04.2020 № 106-ФЗ)	ИП всех отраслей	Приостановление исполнения обязательств по потребительским кредитам (займам) суммой менее 300 тысяч рублей. Срок: до 6 месяцев Условие: снижение дохода более чем на 30%. Обратиться к кредитору нужно в течение времени действия кредитного договора (договора займа), но не позднее 30 сентября 2020 г.

Мера поддержки МСП	Субъект МСП	Условия кредита
Снижение процентных платежей по кредитам	Субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в наиболее пострадавших отраслях	Условие: кредитный договор заключен до 1 апреля 2020 года. Срок: до 6 месяцев в период с 1 апреля до 31 декабря 2020 года - период отсрочки 2/3 платежей по процентам покрывают банки и государство, 1/3 – заёмщик плюс отсрочка платежа по основному долгу с продлением графика платежей по основному долгу по кредитному договору на соответствующий срок. Варианты уплаты 1/3 процентных платежей: в течение периода отсрочки; включение в основной долг и уплата по окончании периода отсрочки; после окончания периода отсрочки с выплатой равными долями в течение срока действия кредитного договора.
Программа льготного кредитования	Субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в приоритетных отраслях	Процентная ставка: до 8,5%. Сумма кредита: оборотные кредиты – от 0,5 млн. до 500 млн. руб.; инвестиционные кредиты – от 0,5 млн. до 2 млрд. руб. Срок: оборотные кредиты – до 3 лет; инвестиционные кредиты – до 10 лет. Антикризисные условия: упрощены требования к заёмщику: не учитываются задолженности по налогам, сборам, заработной плате; в программу включены предприятия, работающие в сфере торговли, занимающиеся реализацией подакцизных товаров.

ПАО «Промсвязьбанк» является уполномоченным банком Минэкономразвития России и реализует программу льготного кредитования субъектов МСП. Требования к заемщику [2]:

– заемщик является субъектом малого или среднего предпринимательства в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (согласно 3 и 4 частям статьи 14 закона 209-ФЗ, кроме субъектов, реализующих подакцизные товары и предоставляющих финансовые услуги);

- заемщик осуществляет деятельность в одной или нескольких приоритетных отраслях;
- заемщик должен быть налоговым резидентом Российской Федерации;
- наличие просроченной задолженности по налогам, сборам и т. п. не более 50 000;
- отсутствие задолженности перед работниками (персоналом) по заработной плате;
- неприменимость процедуры несостоятельности (банкротства) к заемщику.

Цели кредитования:

- приобретение и/или создание основных средств (включая строительство, реконструкцию, модернизацию);
- пополнение оборотных средств.

Таким образом, можно отметить широкий спектр программ кредитования МСП, однако ставки по предлагаемым кредитам значительно выше ставок по кредитам в странах ОСЭР, рассмотренных в предыдущем пункте.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.
2. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.
3. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.
4. Неклюдов В.А. Устойчивость социально-экономического развития региональной экономики / В.А. Неклюдов, А.Д. Бурыкин, Н.М. Бурыкина, Е.А. Вахт, Д.В. Грехов, И.А. Долматович, А.П. Карасев, К.Г. Катаниди, Н.В. Киселев, Е.А. Козлова, Р.В. Колесов, Е.А. Лазурин, О.М. Лазурин, В.П. Лежников, Т.В. Логинова, В.А. Лыкова, Н.Ф. Мельниченко, М.Н. Мимясов, С.В. Пятунин, Г.А. Родина и др. - Ярославль: Цифровая типография ЦМИК, 2017. – 172 с.
5. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления

УДК 657

## **Содержание и назначение данных бухгалтерской отчетности для проведения анализа и оценки финансового состояния организации**

*Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент*

*Ратькова Ю.С.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Принятие правильных управленческих решений играет важную роль в нормальном функционировании хозяйствующих субъектов. Наиболее важным показателем, необходимым для принятия таких решений, является финансовое состояние предприятия, так как затраты, прибыль, выручка и иные экономические показатели непосредственно зависят от эффективных управленческих решений.

Лучшим способом получения достоверной оценки финансового состояния организации является его анализ, который позволяет дать комплексную оценку ее хозяйственной деятельности. Кроме того, круг лиц, заинтересованных в достоверной и полной информации о финансовом состоянии компании, значительно расширяется, а, следовательно, повышается и роль анализа финансового состояния, позволяющего выявить реальное прошлое и текущее финансовое положение, дать оценку результатам деятельности организации в части ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности, вероятности наступления банкротства.

Несмотря на растущий круг заинтересованных лиц в достоверной информации о финансовом состоянии организации, главной целью анализа компании остается улучшение финансового состояния с помощью принятия рациональных управленческих решений. Именно анализ позволяет определить выбор источников финансирования, оптимизировать структуру капитала, управлять финансовыми потоками для обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости.

Информационной базой для осуществления анализа финансового положения организации является финансовая отчетность. Бухгалтерская

отчетность является основным источником информации для оценки бизнеса и для принятия обоснованных управленческих решений.

Анализ финансовой отчетности представляет собой процесс исследования и оценки финансового состояния и финансовых результатов, формирующихся при осуществлении хозяйственной деятельности организации в условиях влияния разных факторов и получающих отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Данные финансовой отчетности, результаты экономического анализа необходимы для заинтересованных организаций, представителям бизнеса в целях принятия экономических решений: руководителям для оценки прибыльности, стабильности.

Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, входит в число важных факторов, определяющих степень эффективности управления организацией, уровень результативности ее работы.

В соответствии со статьей 3 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом.

Правовой базой для ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, в первую очередь, являются:

- Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66-н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;
- Приказ Минфина России от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»;
- Приказ Минфина России от 20.05.2003 №44н «Об утверждении Методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций» и другие.

Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66-н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» установлены следующие формы бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменениях капитала;

- отчет о движении денежных средств;
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- отчет о целевом использовании средств.

Анализ бухгалтерской отчетности предполагает расшифровку составляющих отчетность данных, с помощью непосредственного изучения конкретных показателей или путем сопоставления разных показателей отчетности. Большой объем операций при анализе бухгалтерской отчетности осуществляется именно в сопоставлении разных ее элементов. Например, при оценке платежеспособности организации, сопоставляется наиболее ликвидные активы с текущей кредиторской задолженностью.

Оценка финансового состояния организации осуществляется через оценку финансового положения организации на основе расчета показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности.

Наиболее информативной формой бухгалтерской отчетности для финансового состояния признается бухгалтерский баланс. Он отражает финансовое и имущественное положение организации на отчетную дату. В балансе отражаются остатки по счетам бухгалтерского учета на отчетную дату. Стоимость имущества и долговых прав на отчетную дату, отражается в активе баланса. Активы дают представление об экономических ресурсах или возможности предприятия по осуществлению их затрат. Собственный капитал, обязательства по займам, кредитам, кредиторской задолженности отражаются в пассиве баланса. Бухгалтерский баланс представляет собой двустороннюю таблицу, в которой статьи актива противопоставлены статьям пассива, то есть статьям источников средств, вложенных в активы. По данным бухгалтерского баланса можно определить изменения в составе имущества организации, источников его формирования.

В ходе анализа финансового состояния определяется размер заемных и собственных средств, устанавливаются причины, приведшие их изменение за отчетный период. Особое внимание необходимо уделять собственным средствам, поскольку объем источников собственных средств является запасом финансовой устойчивости экономического субъекта. При этом при анализе финансового состояния нельзя ориентироваться только на данные бухгалтерского баланса.

Для получения необходимых сведений о финансовом состоянии компании также необходимо изучение иных форм отчетности.

В современных рыночных условиях, важнейшим показателем эффективности работы организации является финансовый результат. Вопросы, связанные с формированием и управлением финансовыми результатами, играют важную роль в связи с тем, что организация является важным звеном в современных условиях рыночной системы. Он определяет результат предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, показывает конкурентоспособность его услуг, работ и продукции. Информационной базой, характеризующей финансовые результаты деятельности организации, с 2012 года является форма бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах». Отчет о финансовых результатах позволяет проанализировать финансовое состояние.

На основании отчета о финансовых результатах заинтересованные лица могут [4]:

- сделать выводы о финансовых результатах деятельности организации за отчетный период;
- об источниках получения доходов;
- дать оценку качеству роста прибыли;
- правильно выстроить отношения с деловыми партнерами.

Структура отчета о финансовых результатах содержит сведения об общих доходах организации за период, затратах, связанных с получением этих доходов и всех периодических расходах, и доходах, не связанных с конкретными видами продукции. Из указанной формы, можем получить сведения, о размере различных видов прибыли: валовая прибыль, представляющая собой прибыль после вычета себестоимости из общей суммы выручки; строка прибыль (убыток) от продаж, характеризующая прибыль (убыток) за вычетом коммерческих и управленческих расходов из суммы валовой прибыли; прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов; чистая прибыль – прибыль, оставшаяся после уплаты всех платежей, налогов и финансирования расходов [5].

Отчет об изменении капитала содержит информацию о структуре и динамике собственного капитала организации. В указанном отчете по каждому элементу собственного капитала отражаются данные об остатках на начало и конец года, пополнениях источника собственных средств, его расходовании. Позволяет определить причины изменения капитала за отчетный период. Отчет на основе анализа его статей позволяет оценить способность организации к самофинансированию.



Отчет об изменении капитала содержит следующие разделы: движение капитала; корректировка в связи с изменением учетной политики и исправления ошибок; чистые активы.

Движение капитала представляется с расшифровкой по видам капитала, указанным в разделе III Бухгалтерского баланса:

- уставный капитал;
- собственные акции, выкупленные у акционеров;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

В первом разделе отражается информация о причинах уменьшения или увеличения по каждому виду капитала организации и суммах изменений.

Второй раздел отчета содержит данные о корректировке капитала в связи с изменением учетной политики или исправлением ошибки.

Собственный капитал является важной частью, которая необходима для существования организации. Данный показатель бухгалтерской отчетности дает представление об успешности развития компании, о ее масштабах, а в сопоставлении с другими показателями – о ее финансовом состоянии.

Изменение финансового состояния организации с подразделением на текущую, инвестиционную и финансовую деятельность характеризует отчет о движении денежных средств. В отчете о движении денежных средств отражаются платежи организации и поступления в организацию денежных средств и денежных эквивалентов, остатки денежных средств и денежных эквивалентов на начало и конец отчетного периода. Данный отчет является важным источником информации и раскрывает данные о наличии и движении денежных средств, высоколиквидных финансовых вложений. Из отчета о движении денежных средств можно получить информацию об исходящих, входящих и чистых денежных потоках, необходимую пользователям для представления о финансовой и хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Данный отчет позволяет оценить наличие, направление поступлений и расходований денежных средств в разрезе видов деятельности за отчетный период. Указанная форма отчетности позволяет оценить обеспеченность организации финансовыми ресурсами и определить возможность обеспечения притока денежных средств организации. Отчет о движении денежных средств позволяет существенно пополнить и скорректировать выводы о степени ликвидности, платежеспособности

организации, ее будущего финансового потенциала. Указанный вид анализа позволяет руководству формировать необходимые резервы, корректировать финансовую политику предприятия в части расчетов по кредиторской и дебиторской задолженности.

В случае не полно представленной информации в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности большое значение имеют сведения, которые раскрыты в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах может быть отражена дополнительная информация об обязательствах и имуществе организации. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах указывают сведения о наличии кредиторской и дебиторской задолженности, о движении заемных средств, наличие финансовых вложений, отчислений на социальные нужды, движении средств, направляемых на финансирование долгосрочных инвестиций, о наличии амортизируемого имущества.

Финансовая отчетность является инструментом, при помощи которого внутренние и внешние пользователи получают информацию необходимые для оценки финансового состояния организации: его доходности и финансовой устойчивости, прибыльности или рискованности, необходимости распоряжения инвестициями и т.д.

На основе данных финансовой отчетности определяются важные показатели финансово-хозяйственной деятельности, как платежеспособность и доходность предприятия, финансовая устойчивость, определяются дальнейшие перспективы развития организации.

Качественно составленная отчетность достоверно раскрывает информацию о финансовом положении организации, полученных финансовых итогов, предотвращать существенные риски деятельности.

На сегодняшний день имеется острая необходимость в систематизации большого объема информации, касающейся проведения анализа финансового состояния.

Таким образом, результативность анализа финансового состояния организации во многом зависит от его информационной базы. Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние компании, платежеспособность, финансовую устойчивость и другие результаты, необходимые для многих решений (например, о надежности деловых связей, выдача кредитов).

Основной целью бухгалтерской отчетности является предоставление о финансовом состоянии, изменения финансового состояния, результатах деятельности. Использование бухгалтерской отчетности является преимуществом для методов анализа финансового состояния, так как в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» в отношении бухгалтерской отчетности не может быть установлен режим коммерческой тайны. С другой стороны, последнее время неоднократно вносились изменения в состав показателей бухгалтерской отчетности, что зачастую не находит отражения в нормативных документах, специальной литературе, посвященных анализу финансового состояния.

Сейчас существуют документы и авторские материалы, написанные в разные годы, на основании использования разных вариантов отчетности, что зачастую приводит к сложности определения, какие из них являются актуальными, а что устарело. В связи с чем видится необходимость в актуализации документов, определяющих порядок проведения анализа, необходим документ, который бы систематизировал актуальную информацию со ссылкой на данные современной бухгалтерской отчетности.

Таким образом, финансовая отчетность является связующим звеном между организациями и его внешней средой. Оттого, что представлено в финансовой отчетности, зависит будущее компании.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

3. Неклюдов В.А. Устойчивость социально-экономического развития региональной экономики / В.А. Неклюдов, А.Д. Бурыкин, Н.М. Бурыкина, Е.А. Вахт, Д.В. Грехов, И.А. Долматович, А.П. Карасев, К.Г. Катаниди, Н.В. Киселев, Е.А. Козлова, Р.В. Колесов, Е.А. Лазурин, О.М. Лазурин, В.П. Лежников, Т.В. Логинова, В.А. Лыкова, Н.Ф. Мельниченко, М.Н. Мимясов, С.В. Пятунин, Г.А. Родина и др. – Ярославль: Цифровая типография ЦМИК, 2017. – 172 с.

4. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления бюджетами / Д.В. Туманов, В.А. Кваша, Р.В. Колесов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 9. - № 2. - С. 82-95.

5. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 657.3

### **Современные методики анализа ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Финансовая сторона деятельности организации является одним из основных критериев его конкурентного статуса. Любому этапу жизненного цикла организации присущи кризисы, независимо от того, является предприятие платежеспособным или нет, поэтому любое управление должно быть направлено на устранение возможных кризисов. Рассматривая организацию как социально-экономическую систему, стоит учитывать такое свойство как стремление к самосохранению, что возможно лишь при наличии системы в состоянии динамического равновесия.

На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности и определяется кредитоспособность организации. Для анализа финансового потенциала организации финансовые показатели и коэффициенты имеют важную значимость, так как они являются основой для проведения оценки деятельности пользователями бухгалтерской отчетности.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности организации. Она определяет потенциал организации в деловом сотрудничестве, определяет конкурентоспособность предприятия.

Проведение анализа в значительной степени зависит от того, как определяется само понятие финансовое состояние.

Финансовое состояние предприятия (ФСП) отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность [3].

Финансовое состояние компании на определенный момент времени – это соотношение двух групп показателей: 1) стоимостных величин и структур активов; 2) стоимостных величин и структур источников формирования активов [4].

Индикаторами финансового состояния организации являются финансовая устойчивость и его платежеспособность, то есть возможность денежными ресурсами осуществлять своевременные платежи по своим обязательствам.

Анализ финансовой устойчивости организации имеет большое значение, поскольку обеспечивает выявление резервов ее повышения и принятия грамотных решений в целях непрерывности деятельности на основе минимизации риска.

Относительно понятия «финансовая устойчивость» существует множество взглядов.

Разница реального собственного капитала и уставного капитала является основным исходным показателем устойчивости финансового состояния предприятия [1].

В современных рыночных отношениях залогом конкурентоспособности организации служит ее финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость можно определить, как состояние, при котором организация свободно оперирует денежными средствами и путем эффективного их использования способна обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, услуг, работ. Финансовая устойчивость является важной характеристикой экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики. Если организация финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в получении кредитов, в выборе поставщиков, в привлечении инвестиций. Чем выше устойчивость организации, тем более оно независимо от неожиданных изменений в рыночной экономике, тем меньше риск оказаться в состоянии банкротства.

В современных условиях повышается роль анализа ликвидности и платежеспособности организации в связи с необходимостью в полном объеме и своевременно производить расчеты по своим обязательствам.

Для оценки ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.

На законодательном уровне анализ финансового состояния организации в России регламентирован следующими нормативными актами:

1. Федеральный закон от 27.02.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Указанный закон регулирует порядок и условия осуществления мер в процедурах несостоятельности (банкротстве) и иные отношения, возникающие при невозможности должника осуществить удовлетворение требований кредиторов в полном объеме.

2. Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 № 118 «Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций).

3. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа» (далее – «Правила анализа», «Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367»). Данное Постановление определяет принципы и условия проведения арбитражными управляющими финансового анализа, а также состав сведений, которые арбитражный управляющий использует вовремя этой процедуры.

4. «Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организации», утвержденные Госкомстатом России 28.11.2002 г.

5. Приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173 «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации».

6. Постановление Правительства РФ от 14.08.2012 № 825 «О порядке предоставления гарантий Российской Федерации по кредитам либо организационным займам, привлекаемым юридическими лицами на цели, установленные Правительством Российской Федерации в рамках мер, направленных на повышение устойчивости экономического развития при ухудшении ситуации на финансовых рынках».

7. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.12.2016 № 12 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации и проведению обязательного аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности».

Кроме того, действуют специальные методики анализа и оценки организации с учетом отраслевой принадлежности, в частности:

- Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 №104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций».

- Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»»;

- Постановление Правительства РФ от 21.04.2006 № 233 «О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика».

Для целей усиления контроля за финансовой устойчивостью эксплуатантов коммерческой гражданской авиации утверждены Распоряжение Минтранса РФ от 4 мая 2018 № МС-74-р «Методические рекомендации по оценке финансово-экономического состояния эксплуатантов, выполняющих коммерческие воздушные перевозки».

«Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия», утвержденные Приказом Министерства экономики Российской Федерации от 01.10.1997г. №118 (далее – «Методические рекомендации», Приказ № 118), были приняты с целью формирования методических подходов к оценке финансового состояния предприятий, которые включают систему показателей, в том числе ликвидности, финансовой устойчивости.

«Методические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организации», утвержденные 28.11.2002г. Госкомстатом России (далее – Методические указания), также включают систему показателей для оценки платежеспособности и финансовой устойчивости. Указанная методика определяет финансовую устойчивость как «состояние финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный расширенный процесс производства и реализации продукции на основе роста прибыли». Данная методика содержит рекомендуемые критерии для оценки финансового состояния.

Методика, утвержденная Госкомстатом, применяется для всех экономических субъектов, является подробной, но устанавливает достаточно высокие нормативные значения рассчитываемых финансовых коэффициентов.

Приказом Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 г. № 173, утверждена Методика расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости организации. В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости коммерческой

организации предложено рассчитывать показатели чистых активов (ЧА) и прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (ЕБИТДА). В качестве относительных показателей финансовой устойчивости организации оборонно-промышленного комплекса рекомендуют использовать показатели, характеризующие ее способность отвечать по своим долгосрочным обязательствам, и показатели эффективности деятельности.

В 2012 г. принято Постановление Правительства РФ №825 от 14.08.2012г. «О порядке предоставления гарантий Российской Федерации по кредитам либо организационным займам, привлекаемым юридическими лицами на цели, установленные Правительством Российской Федерации в рамках мер, направленных на повышение устойчивости экономического развития при ухудшении ситуации на финансовых рынках», в котором при проведении анализа финансового состояния предлагается использовать показатели финансовой устойчивости.

Утвержденная Правительством РФ от 25.06.2003 № 367 методика расчета показателей, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость, применима в тех случаях, когда арбитражным судом назначен арбитражный управляющий. Также указанная методика, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 27.12.2004 г. №855, применяется для выявления признаков фиктивного либо преднамеренного банкротства.

В 2006 г. Минэкономразвития и торговли РФ утвержден Приказ № 104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций» (далее – Приказ № 104), в котором говорится о регулировании государством проведения анализа финансового состояния организаций, находящихся в кризисной ситуации. Данная методика направлена на формирование сбора, обработки, обобщения данных о финансовом состоянии, платежеспособности, угрозе несостоятельности (банкротства) стратегических организаций и предприятий. Правительство РФ в целях предупреждения банкротства стратегических предприятий организует проведение учета и анализа их финансового состояния.

Перечень стратегических предприятий утверждается соответствующими нормативно-правовыми актами.

Целью методики, регламентируемой Приказом № 104, является группировка организаций в соответствии со степенью угрозы



наступления банкротства. Отнесение анализируемых объектов по группам 1 и 2 (платежеспособные и неплатежеспособные экономические субъекты) осуществляется по данным бухгалтерского учета на основании бухгалтерского учета на основании расчетов на последнюю отчетную дату коэффициентов:

- степень платежеспособности по текущим обязательствам (в месяцах);

- коэффициента текущей ликвидности.

Группировка по группам 3 – 5 производится с учетом сведений о событиях и обстоятельствах объектов учета, которые увеличивают риск несостоятельности.

Если степень платежеспособности по текущим обязательствам меньше или равна 6 месяцам и (или) коэффициент текущей ликвидности больше и равен 1, то данный объект учета относится к группе 1 (платежеспособные объекты, которые имеют возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитываться по своим текущим обязательствам за счет текущей хозяйственной деятельности или за счет своего ликвидного имущества). Если степень платежеспособности по текущим обязательствам больше 6 месяцев и одновременно коэффициент текущей ликвидности меньше 1, то данный объект учета относится к группе 2 (объекты учета, которые не имеют финансовых ресурсов для обеспечения своей платежеспособности).

Основным показателем выступает степень платежеспособности по текущим обязательствам, указывающая на кризисное состояние финансовое состояние при значении текущей платежеспособности больше 6 месяцев. В совокупности с коэффициентом ликвидности он указывает на кризис платежеспособности при опережении роста обязательств над ростом выручки. Однако сделать однозначный вывод о несостоятельности организации на основе данного коэффициентного анализа весьма трудно. В частности, опережающий рост обязательств может быть связан, например, с наращиванием средств в расчетах, с наличием избыточных запасов и с иными обстоятельствами.

Однако для качественного анализа финансового состояния коммерческой организации недостаточно эксперту использовать нормативные методики анализа. Эксперту необходим свой взгляд на сложившуюся ситуацию, выбор конкретной методики, или симбиоз методик, которые будут соответствовать сфере деятельности компании иным условиям.

Исходя из нормативно закреплённых особенностей осуществления анализа финансового состояния организаций следует, что анализ состояния организации, его платежеспособность, возможность восстановления платежеспособности – возможно в случае наличия достоверных сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности.

Обозначенные в методиках проведения анализа значения коэффициентов едины для всех организаций, то есть не учитываются отраслевые особенности производства хозяйствующих субъектов, состояние и структура оборотных средств, их оборачиваемость.

В ряде документов, например, в Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа, в Методических указаниях по проведению анализа финансового состояния, отсутствуют рекомендуемые значения, выводы строятся в первую очередь на динамике показателей.

В Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 лишь коэффициент текущей платежеспособности имеет нормативное значение. Коэффициент текущей платежеспособности установлен в размере меньшем или равном трем, что регламентировано в п. 2 ст. 3 Федерального закона от 27.02.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в соответствии с которым юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

В настоящее время существует большое количество трактовок понятий финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности организации, при этом отсутствует единый подход к определению их содержания. Это порождает определенные трудности, особенно в тех случаях, когда они употребляются в содержательной части разных методик и алгоритмов диагностики несостоятельности организации.

Изучив методики анализа финансового состояния организации, выявлено, что для его оценки применяются разнообразные показатели. Наиболее часто встречающимися расчетными показателями анализа финансового состояния являются: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии, степень платежеспособности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами.

Изучая различные подходы к проведению анализа ликвидности и финансовой устойчивости организаций, можно отметить следующее:

1. Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости рассчитываются на дату составления бухгалтерской отчетности, то есть фиксируют финансовое состояние на определенную дату.

2. Для ряда коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости определены нормативные (рекомендуемые) значения, поэтому их оценка проводится не только в динамике, но и в сравнении с нормативными значениями. При этом в некоторых рассмотренных методиках отсутствуют нормативные значения для соответствующих коэффициентов.

В системе принятия решений данные, полученные в результате анализа ликвидности и платежеспособности организации, представляют собой один из наиболее важных элементов. Ликвидность выступает как необходимое условие платежеспособности. Платежеспособность в целом характеризует финансовое состояние организации, позволяющие ей выполнять денежные обязательства.

Существующие подходы к оценке финансового состояния не дают достоверно информации для принятия управленческих решений. Искажения при проведении оценки связаны, с недостаточной адаптированной к российским условиям нормативной базой оценки, с отсутствием методического единства при расчете оценочных показателей.

Многие методики не содержат указание конкретных строк бухгалтерской отчетности, используемых в расчете показателей. Однако, даже подготовленный специалист, имеющий опыт анализа отчетности, в связи с нововведениями может столкнуться со сложностями в однозначной оценке новых показателей.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

3. Неклюдов В.А. Устойчивость социально-экономического развития региональной экономики: монография / В.А. Неклюдов, А.Д. Бурыкин, Н.М. Бурыкина, Е.А. Вахт, Д.В. Грехов, И.А. Долматович, А.П. Карасев, К.Г. Катаниди, Н.В. Киселев, Е.А. Козлова, Р.В. Колесов, Е.А. Лазурин, О.М. Лазурина, В.П. Лежников, Т.В. Логинова, В.А. Лыкова,

Н.Ф. Мельниченко, М.Н. Мимясов, С.В. Пятунин, Г.А. Родина и др. – Ярославль: Цифровая типография ЦМИК, 2017. – 172 с.

4. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. – 242 с.

УДК 657.3

### **Современные методики анализа диагностики вероятности банкротства по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

Для современной экономики России характерны инфляция, нестабильность налоговой, кредитно-валютной, страховой политики, неопределенное поведение поставщиков, покупателей, конкурентов. Медленный процесс преобразований на уровне организации в связи с низким уровнем ответственности руководителей за последствия принимаемых решений и результаты деятельности, неэффективностью системы управления предприятием, отсутствие достоверной информации о финансовом состоянии компании, его финансовой устойчивости является одним из основных препятствий на пути к стабильному экономическому росту.

В сложившихся условиях многие российские компании оказываются в достаточно тяжелом финансовом положении, возрастают риски будущего банкротства.

В условиях кризиса проблемы диагностики банкротства являются наиболее актуальными для изучения. Одной из основных причин банкротства является то, что люди, открывая свои фирмы, в силу низкой квалификации терпят значительные убытки и вынуждены признавать себя банкротами. Однако, и все больше учащаются случаи, когда, банкротство возникает и в результате умышленных действий по сокрытию собственного имущества с целью избегания уплаты кредиторам. В Российской Федерации преднамеренное банкротство

организации влечет административную, уголовную, субсидиарную ответственность.

Предпосылками к возможному банкротству организации определяется принадлежностью ее к соответствующей отрасли, ее зависимость от внутренних (износ оборудования и недостаточная техническая оснащенность, нестабильное развитие организации, недостаток оборотного капитала) и внешних факторов (экономические кризисы, уровень благосостояния населения, демографическая ситуация).

Появление разных методик оценки финансового состояния компании связано с необходимостью оценки кредитоспособности заемщиков, а также уровня платежеспособности организации. Проведение анализа необходимо для определения реального положения финансового состояния организации, для предупреждения банкротства предприятия на ранних стадиях его развития, что в свою очередь позволит определить и принять меры по выходу из кризисного положения.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности строится на изучении разных финансовых результатов и определении возможных значений в будущем.

Понятие несостоятельности (банкротство) юридически раскрыто в Федеральном Законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 27.02.2002 №127-ФЗ.

Несостоятельность организации – это нарушение его экономического равновесия, определяемого двумя признаками: недостаточность имущества для погашения задолженности, что влечет к неспособности должника к платежам и размером этой задолженности, что свидетельствует о финансовой зависимости от заемных средств. Экономическая состоятельность – это условие прибыльной работы организации.

Для определения наиболее эффективных методик оздоровления компании нужно периодически проводить анализ ее неплатежеспособности. Анализ позволяет предупредить вероятность наступления банкротства, что позволит руководству принять антикризисные меры, которые помогут предотвратить ликвидацию организации.

В зарубежной и российской экономической литературе весьма распространена практика разработки показателя, с помощью которого можно прогнозировать риск банкротства организации. Подобные критерий риска банкротства представляют собой модель, включающую в себя несколько ключевых показателей, которые характеризуют

финансовое состояние организации [1]. Отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях проведения анализа.

Первые исследования по данному вопросу проводились еще в начале 30-х гг. в США.

Наиболее известны зарубежные модели (двухфакторная и пятифакторная модели Э. Альтмана, модели У. Бивера, Лиса, Таффлера.

Первой из них стала модель У.Бивера, которую он представил в 1966 году. У. Бивер предложил свою систему показателей для анализа финансового положения организации – пятифакторную модель.

Коэффициент Альтмана был разработан западным экономистом профессором Нью-Йоркского университета Эдвардом Альтманом в 1968 г. При разработке модели Э. Альтман изучил 66 предприятий, из которых 33 обанкротились, а остальные 33 продолжали успешно работать.

В 1983 г. Альтман представил модель, предназначенную для организаций, акции которых не обращаются на фондовом рынке, согласно которой организацию относят к конкретному классу надежности на основе Z-индекса.

Последователями многофакторных методик оценки угрозы банкротства явились такие ученые экономисты, как Р. Таффлери Г. Тишоу.

«Британскими исследователями Р. Таффлером и Г. Тишоу в 1977 году была построена четырехфакторная модель. В данной модели важная роль отводится фактору, определяемому отношением прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам». Модель Таффлераи Тишоу учитывает актуальные тенденции бизнеса и влияние высокоперспективных технологий на структуру финансовых показателей.

Одним из показателей вероятности банкротства организации является модель канадского ученого Спрингейта. Указанная модель была разработана в 1978 г. Автор модели отобрал четыре наиболее значимых показателя из 19 исходных. Эта модель построена на основе модели Альтмана. При создании модели Спрингейт использовал данные 40 организаций и достиг 92,5 % точности диагностирования банкротства на год вперед.

Анализируя в 1984 г. 40 финансовых показателей 30 успешных компаний и 30 банкротств, Дж. Фулмер разработал следующую модель:

$$H = 5,528V1 + 0,212V2 + 0,073V3 + 1,270V4 - 0,120V5 + 2,335V6 + 0,575V7 + 1,083V8 + 0,894V9 - 6,075$$

Точность прогноза – 98% при диагностике банкротства в течение года. Критическое значение показателя по модели Дж. Фулмера равно 0.

Методики, используемые для оценки вероятности банкротства организаций, разработали и российские специалисты, в частности, Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин и другие. В моделях учитываются факторы, рассчитываемые по данным, содержащимся в российской бухгалтерской отчетности.

Одной из отечественных моделей оценки вероятности банкротства является R-модель, разработанная авторами Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликовым (Иркутская государственная экономическая академия). По мнению авторов, данная модель должна была обеспечить высокую точность диагностики банкротства организации, так как лишена недостатков присущих иностранным разработкам.

Классификационные модели основаны только на расчете количественных показателей и не учитывают влияния качественных. Чтобы изучить платежеспособность организации требуется оценить все риски: отраслевые, управленческие, производственные и прочие.

Для организации, попавшей в группу наиболее кризисного финансового состояния целесообразно проводить детальный анализ, который выявит причины возникновения платежной проблемы и определит пути выхода из критической ситуации, а в случае нецелесообразности продолжения деятельности – введение соответствующей процедуры банкротства – конкурсное производство.

В целом, значение правовых институтов, регулирующих отношения несостоятельности (банкротства) организаций, заключается в исключении из экономического оборота неэффективных неплатежеспособных организаций, тем самым способствуя оздоровлению рынка, предотвращения банкротства, сохранения и возрождения экономических субъектов. Ответственные организации, своевременно проводя анализ своего финансового состояния, смогут достичь финансовой стабильности и независимости.

Таким образом, изучив теоретические основы методик анализа ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, а также диагностики вероятности банкротства организации, позволяет сделать вывод, что с учетом разнообразия методик оценки финансового состояния организации нельзя с уверенностью говорить об универсальном алгоритме, который позволит достоверно и точно принять соответствующее решение.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 658.15

### **Сущность, значение и экономическое содержание обеспечения финансовой устойчивости коммерческой организации**

*Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент*

*Козлова С.М.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Одной из характеристик стабильного положения организации служит его финансовая устойчивость. В настоящее время в условиях нестабильной экономической ситуации финансовое положение многих компаний неустойчиво, в связи с этим управление финансовой устойчивостью приобретает большое значение. Устойчивость зависит как от стабильности экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность организации, так и от результатов её функционирования, активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость - состояние финансовых ресурсов, свидетельствующее об устойчивом превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами организации и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции [2]. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости организации.

Единого подхода к определению финансовой устойчивости нет, как показывает анализ научных источников. Одни авторы включают в данное понятие кроме финансовой устойчивости устойчивость ценовой



стратегии, устойчивость уровня конкурентоспособности, устойчивость хозяйственных связей, другие - платежеспособность, финансовую независимость, прибыльность и ликвидность и другие.

Понятия, которые наиболее полно раскрывают сущность и содержание финансовой устойчивости, предлагают разные авторы Шеремет А.Д., Мельник М.В. Савицкая Г.В. Бороненкова С.А. и другие в различной трактовке.

Шеремет А.Д. определяет устойчивость финансового состояния организации соотношением стоимости запасов и величины собственных и заемных источников их формирования. Обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, а платежеспособность - ее внешним проявлением. Степень платежеспособности (или неплатежеспособности) обуславливается обеспеченность запасов источниками. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, в виде разности между стоимостью источников средств и запасов. При этом имеется в виду обеспеченность средств определенными источниками (собственными, кредитными и другими заемными). Финансовая устойчивость предприятия - определенное состояние счетов, гарантирующее его постоянную платежеспособность

Мельник М.В. считает, что организация, располагающая достаточным объемом капитала для обеспечения процесса непрерывного производства и реализации продукции в заданном объеме, а также имеющая возможность полностью и своевременно погашать свои обязательства, формировать средства для пополнения и роста внеоборотных активов является устойчивой с финансовой точки зрения.

Финансовая устойчивость предприятия – 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 риска [3].

Финансовая устойчивость - возможность при имеющемся состоянии финансов эффективно функционировать в рамках поставленных целей. Она отражает соотношение собственного и заемного капитала, накопления собственного капитала в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности и показывает, насколько организация независима с точки зрения источников финансирования.

Существуют виды устойчивости: текущая - на данный момент; потенциальная - связанная с изменениями, преобразованиями; формальная - определяемая и поддерживаемая государством; реальная - результат рыночных условий хозяйствования субъекта. Финансовая устойчивость отражает структуру капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования, уровень финансовой автономии.

Финансовую устойчивость с учетом вышеперечисленных мнений, можно определить следующим образом. Финансовая устойчивость - это стабильность финансового положения предприятия, его финансовая независимость от внешних кредиторов и инвесторов, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, а также такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления.

В рамках анализа, оценки и обеспечения управления финансовой устойчивостью организации следует учитывать влияние факторов внутренней и внешней среды (таблица 1).

Таблица 1 - Факторы финансовой устойчивости

Факторы финансовой устойчивости	
Внутренние факторы	Внешние факторы
-Отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;	-Экономические условия хозяйствования, общая стабильность, фаза экономического цикла;
-Состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг;	-Уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса;
-Состояние имущества: размер, состав, структура;	-Внешикономические связи, конкуренция на рынке;
-Состояние финансовых ресурсов: размер, состав, структура;	-Банкротство должников, неплатежи;
-Размер оплаченного уставного капитала, собственные оборотные средства;	-Инфляция, изменение уровня цен, курса валют;
-Величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами и т.д.	-налоговая, кредитно-финансовая, таможенная, страховая, учетная, инвестиционная политика и т.д.

Внутренние факторы считаются зависимыми, т.е. организация посредством влияния на них, в состоянии воздействовать на финансовую устойчивость. Внешние факторы не зависят от субъекта хозяйствования, организация не способна на них воздействовать, и вынуждена приспосабливаться. Однако влияния вышеуказанных факторов на

финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих факторов, но и от стадии экономического цикла организации, от профессионализма её менеджмента.

Анализ финансовых показателей охватывает весь процесс финансово-хозяйственной деятельности организации и выявляет возможности организации на будущее. Показатели финансовой устойчивости определяют дальнейшие перспективы развития организации.

В зависимости от тех или иных факторов финансовое состояние организации может изменяться. Контрагентов, инвесторов интересует насколько предприятие устойчиво во времени и как на него оказывают влияние различные факторы. У организации возникает потребность в наличии информации для принятия и оценки управленческих решений. Охарактеризовать финансовую устойчивость можно по четырем типам. В Таблице 2 представлена информация о возможной классификации финансовой устойчивости и краткая характеристика.

Таблица 2 - Типы финансовой устойчивости организации

Тип финансовой устойчивости организации	Источник финансирования запасов и затрат	Характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства	Платежеспособность и ликвидность организации высокая. Организация не зависит от внешних и внутренних источников
Нормальная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства плюс заемные источники формирования запасов и затрат	Предприятие оптимально использует имеющиеся ресурсы. Эффективность текущей деятельности
Неустойчивое финансовое состояние	Собственные оборотные средства плюс заемные источники формирования запасов и затрат плюс краткосрочные заемные источники формирования запасов и затрат	Организация вынуждена прибегать к привлечению дополнительных источников финансирования, снижение доходности деятельности, нарушение платежеспособности
Кризисное Финансовое состояние		Неспособность своевременно выполнять свои обязательства, неплатежеспособность

Абсолютная финансовая устойчивость встречается крайне редко, представляет крайний тип финансовой устойчивости в связи с тем, что большинство организаций используют заемные средства. Означает излишек (или равенство) собственных оборотных средств по отношению к запасам. Оптимальное использование ресурсов и эффективная деятельность характерно для нормально финансовой устойчивости, к которой стремятся все организации. Организация может испытывать недостаток собственных оборотных средств, но привлекать долгосрочные кредиты и займы для высвобождения собственных средств и направления их в оборот.

Неустойчивое финансовое состояние отражает невысокую эффективность работы и проблемы с платежеспособностью, но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов и дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и займов. Означает недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных займов при излишке (достаточности) общей величины основных источников формирования запасов. Для кризисного состояния характерна неплатежеспособность, что является причиной возможного банкротства. Организация полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долгосрочных и краткосрочных кредитов, и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности.

Все типы финансовой устойчивости характеризуются системой показателей: соотношение заемных и собственных средств, коэффициент обеспеченности собственными средствами, излишек (или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, коэффициент маневренности собственных оборотных средств, запас устойчивости финансового состояния, излишек (или недостаток) средств, коэффициент ликвидности, коэффициент платежеспособности. Они имеют нормативные значения, так как снижение или превышение над нормативными значениями означат ухудшение финансовых характеристик организации.

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором - величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансов состояний будут: пополнение

источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Высшей формой устойчивости организации является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным. Залогом выживаемости и основой стабильности организации служит ее финансовая устойчивость, т.е. такое состояние финансов, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность. Такой хозяйствующий субъект за счет собственных средств покрывает вложенные в активы средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Экономическая сущность финансовой устойчивости – это показатели, характеризующие эффективность финансово-хозяйственной деятельности в условиях нестабильной экономики. Финансовые менеджеры посредством управления финансовой устойчивости могут найти резервы для повышения эффективности, собственники и контрагенты получают информацию о деятельности организации, для принятия управленческих решений.

Финансовая устойчивость характеризует состояние финансовых ресурсов организации, их использование и распределение, обеспечивая развитие на основе роста прибыли при сохранении платежеспособности в условиях допустимого уровня риска.

Степень финансовой устойчивости организации имеет важную роль в формировании финансовой политики, является важным показателем для кредиторов и внешних заинтересованных лиц при решении вопроса о предоставлении предприятию кредитов, займов или же инвестировании. Иными словами, для кредиторов и инвесторов финансовая устойчивость - это лицо компании. Для самого предприятия - это некий иммунитет, который помогает выживать в современных экономических условиях.

Финансовая устойчивость является одним из важных элементов финансового анализа организации. Финансово устойчивое предприятие имеет преимущество перед конкурентами в получении кредитов, инвестиций, в выборе поставщиков и привлечении квалифицированных кадров, не имеет задолженности перед контрагентами за оказанные услуги и выполненные работы, перед государством за уплату налогов и взносов, перед банками по уплате по кредитным платежам, перед акционерами по выплате дивидендов, перед работниками в виде выплаты заработной платы и прочее.

Анализ финансовой устойчивости важнейший этап оценки деятельности организации и финансового благополучия, который определяет результаты текущего, инвестиционного и финансового развития. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и вообще к банкротству. Таким образом, финансовая устойчивость является основой стабильного положения организации в перспективе.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. - Ярославль, 2018. - 242 с.

УДК 330.43

## **Цель, задачи и информационно-аналитическое обеспечение анализа финансовой устойчивости коммерческой организации**

*Быков В.А., канд. экон. наук*

*Якишилов И.Н., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Достоверный и своевременный анализ финансовой устойчивости коммерческой организации влияет на принятие необходимых финансовых управленческих решений. Для оценки финансовой устойчивости проводится анализ финансового состояния, основные показатели которого отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Это способность организации финансировать свою деятельность. Цель финансовой деятельности определить направления использования финансовых ресурсов для эффективного развития и получения прибыли.

Главная цель анализа - определять и вовремя исправлять недостатки в деятельности организации и рассчитывать ресурсы и применить конкретные мероприятия для улучшения финансового положения организации. Цель анализа финансовой устойчивости - определить прочность финансового состояния и оценить способность погашать свои

обязательства, сохранить равновесие своих активов и пассивов, обеспечить инвестиционную привлекательность и платежеспособность, достигнуть рационального соотношения собственного и заемного капитала, установить степень зависимости от инвесторов и кредиторов для обеспечения стабильного процесса производства и оказания услуг и продажи продукции и сохранения права владения организацией, предупреждения вероятности банкротства .

Цель финансовой устойчивости организации выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности. Для достижения этой цели можно выделить следующие направления [2]:

- определение степени финансовой устойчивости предприятия (расчет показателей);
- выявление несоответствия расчетных показателей нормативным и рекомендуемым показателям;
- определение причины отклонений;
- оценить финансовую устойчивость организации с учетом влияния факторов в реальных условиях;
- разработка мероприятий по мобилизации внутренних ресурсов и дальнейшему улучшению финансового состояния.

Основными задачами анализа финансовой устойчивости организации является [3]:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых» точек и изучение причин их образования;
- поиск резервов улучшения финансового состояния организации, ее платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;
- исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия - такое состояние финансов, которое гарантирует его постоянную платежеспособность и отражает уровень риска деятельности;
- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка стратегий финансовой устойчивости при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Большую роль в эффективном управлении финансовой устойчивостью играет информационно-аналитическое обеспечение.

Результаты финансового анализа зависят от организации и безупречности информационной базы.

К основным источникам информации для анализа финансовой устойчивости относятся [1]:

- устав, который содержит основные сведения об организации и видах деятельности;

- учетная политика, отражающая методы оценки активов и обязательств, определяет порядок контроля за хозяйственными операциями;

- бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

Бухгалтерская (финансовая отчетность) содержит данные об имущественном и финансовом положении организации.

Бухгалтерский учет как неотъемлемая часть системы управления организацией, выступающая как отдельный комплекс, представляет собой систему сбора, регистрации обобщения в денежном выражении информации об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального отражения всех хозяйственных операций.

Одним из главных документов, определяющих нормативное регулирование бухгалтерского учета на уровне хозяйствующего субъекта, является учетная политика организации. В ее составе должны быть утверждены: формы первичных документов, внутренняя отчетность, порядок проведения инвентаризации, методы оценки активов и обязательств, порядок документооборота, порядок внутреннего контроля за хозяйственными операциями.

При формировании учетной политики предполагается соблюдение допущений и требований. В ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» выделяются следующие допущения:

- имущественной обособленности - активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций;

- непрерывности деятельности - организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке;

- последовательности применения учетной политики – принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного



отчетного года к другому. Изменение учетной политики может производиться в случаях изменения законодательства Российской Федерации, разработки организацией новых, более эффективных способов ведения бухгалтерского учета или существенного изменения условий деятельности;

- временной определенности фактов хозяйственной жизни - факты хозяйственной жизни организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Учетная политика организации должна обеспечивать выполнение следующих требований:

- полноты - отражения в бухгалтерском учете всех без исключения фактов хозяйственной жизни организации;

- своевременности - своевременного отражения фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- осмотрительности - большей готовности к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов;

- приоритета содержания перед формой - обеспечения отражения в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования;

- непротиворечивости - обеспечения тождества данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца;

- рациональности - рационального ведения бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины организации.

Основным нормативным документом, определяющим понятие, цели и задачи, порядок организации бухгалтерского учета и состав бухгалтерской отчетности является Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

В соответствии с п. 2 ст. 1 ФЗ «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет - это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных указанным Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными указанным Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Основными задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внешним и внутренним пользователям бухгалтерской отчетности;

- контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости;

- определение показателей, необходимых для своевременного и правильного исчисления и уплаты налогов и сборов и других обязательных платежей.

Финансовая отчетность формируется на основании данных бухгалтерского учета, поэтому ее информативность зависит от достоверности и полноты информации, представленной в учетной системе.

Система нормативного регулирования устанавливает многоступенчатую систему требований к формированию показателей бухгалтерской отчетности путем регламентирования:

- общих требований к ведению бухгалтерского учета;

- подходов к формированию учетной политики (допущений и требований);

- правил и требований к составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В настоящее время в российской учетной системе юридически закреплено определение об отчетности. В ст. 3 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» установлено, что бухгалтерская (финансовая) отчетность - это информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными данным Федеральным законом. Из этого определения следует, что данные, отраженные в бухгалтерской (финансовой) отчетности, по существу, представляют особый вид учетных записей, являющихся извлечением из текущего учета итоговых данных о состоянии и результатах деятельности хозяйствующего субъекта за

определенный период. Бухгалтерская (финансовая) отчетность признается логическим завершением учетных процедур.

Финансовая отчетность - историческая категория, изменяющаяся в зависимости от эволюции экономических отношений, порождающих определенные потребности в финансовой информации. Изменение экономических условий приводит к изменению форм и методов хозяйствования, а, следовательно, и к изменению отношений и потребностей в информации. В связи с этим финансовая отчетность трансформируется в зависимости от масштаба производства и его сложности, появления новых форм собственности, взаимного проникновения экономик (глобализационные процессы приводят к необходимости международной стандартизации учета).

Показатель бухгалтерской (финансовой) отчетности представляет собой единицу финансовой информации, используемой в хозяйственном учете для отражения объектов в едином денежном выражении. Каждый показатель формируется на основании какого-либо информационного поля, включающего количественные данные, характеризующие предметную область. Уровень организации информационной базы определяет значение и достоверность входящих в нее показателей. Информативность и существенность информации финансовой отчетности зависят от параметров информационной базы, а также от методики формирования отдельных показателей, способов их оценки.

Таким образом, на информационную базу показателей финансовой отчетности влияет ряд факторов:

- уровень развития рыночных отношений и финансового рынка;
- понятийные и методологические различия между российскими стандартами и МСФО;
- различные подходы к оценке элементов финансовой отчетности;
- степень детализации информации и др.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности подлежит отражению информация о следующих объектах: активах, обязательствах, капитале, доходах и расходах.

Представление в бухгалтерской отчетности информации об имеющихся в собственности экономического субъекта активах, структуре обязательств и капитале обеспечивает пользователя данными о его финансовом положении и способности адаптироваться к изменениям в среде функционирования.

Информация о доходах и расходах организации дает возможность оценить потенциальные изменения в ресурсах экономического субъекта,

которые, вероятно, он будет контролировать в будущем при прогнозировании способности вызывать денежные потоки на основе имеющихся ресурсов при обосновании эффективности, с которой организация может использовать дополнительные ресурсы.

Проанализируем нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности финансовых показателей деятельности организации.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность подразделяется на два вида:

- внешняя бухгалтерская отчетность, которая является открытой для заинтересованных пользователей. Законодательством РФ предусмотрена публикация годовой бухгалтерской отчетности;

- внутренняя отчетность разрабатывается отраслевыми министерствами и ведомствами для собственных нужд и согласовывается с Министерством Финансов Российской Федерации. Внутренняя отчетность не публикуется и не предоставляется внешним пользователям.

Наиболее полный материал для оценки работы предприятия сосредоточивается в его годовом отчете. Состав годовой бухгалтерской отчетности состоит из: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; приложения к ним.

Бухгалтерский баланс - важнейший источник информации о финансовом положении организации за отчетный период. Он позволяет определить состав и структуру активов (имущества) организации, мобильность и оборачиваемость оборотных средств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, конечный финансовый результат ее деятельности - прибыль или убыток. Бухгалтерский баланс знакомит учредителей, менеджеров и другие заинтересованные стороны, связанные с управлением активами (имуществом), с имущественным и финансовым состоянием организации, показывает, чем владеет собственник, т.е. каков в количественном (а иногда и качественном) отношении запас материальных средств, как он используется, и кто принимал участие в создании этого запаса.

По бухгалтерскому балансу можно определить, сумеет ли организация в ближайшее время оправдать взятые на себя обязательства перед акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами или ему угрожают финансовые затруднения. Разумеется, бухгалтерский баланс не в состоянии охватить весь объем информации о деятельности организации, поэтому недостающая часть информации представляется в других формах отчетности и пояснениях к ним.

Бухгалтерский баланс, составленный на определенную дату, является источником информации, представляет собой способ

экономической группировки и обобщения имущества организации по составу и размещению, а также по источникам его формирования (собственные и заемные средства (обязательства)), выраженным в денежной оценке.

В приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрываются сведения, относящиеся к учетной политике организации. Это обеспечивает пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в названные формы отчетности, но которые необходимы для реальной оценки финансового состояния организации и его изменений, финансовых результатов деятельности.

На основе применения различных финансовых показателей необходимо создать целенаправленную систему информационно - аналитического обеспечения, которая определяет текущее финансовое состояние и финансовую устойчивость организации, и стратегические управленческие решения.

#### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 330.43

### **Современные методики анализа и оценки финансовой устойчивости коммерческой организации**

*Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Оценка финансовой устойчивости организации, будучи произведённой своевременно, способна снизить или вовсе предотвратить

фактические риски банкротства организации в любой сфере. Именно поэтому актуальным и важным является вопрос оценки финансовой устойчивости предприятия и усовершенствование с этой целью существующих методов. Для использования показателей финансовой устойчивости при определении результативности финансовой деятельности промышленного предприятия необходимо ознакомиться с методами ее оценки. Анализ научной литературы показал наличие различных методов к оценке финансовой устойчивости организаций.

Результаты исследования существующих методов позволили выделить подходы к ее оценке на предприятии, которые различаются по своей сущности, целью проведения и окончательным результатом оценки. В таблице 1 представлен перечень выделенных методических подходов.

Таблица 1 - Методики анализа и оценки финансовой устойчивости организаций

Сущность методики	Результат оценки
<b>Агрегатный метод</b>	
Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости	Определение типа финансовой устойчивости
<b>Коэффициентный метод</b>	
Анализ относительных показателей финансовой устойчивости и их сравнение с нормативными значениями	Определение реального финансового состояния, слабых и сильных сторон деятельности организации
<b>Маржинальный метод</b>	
Расчет порога рентабельности за счет разделения затрат на постоянные и переменные и использование показателя маржинального дохода	Определение запаса финансовой устойчивости
<b>Бальный метод</b>	
Добавление коэффициентов ликвидности в состав показателей в базальной оценке финансовой устойчивости	Определение класса финансовой устойчивости
<b>Балансовый метод</b>	
Использование балансовой модели	Анализ финансовой устойчивости исходя из уровня покрытия запасов и основных средств соответствующими пассивами
<b>Интегральный метод</b>	
Интегральная оценка степени финансовой устойчивости и использованием обобщающего показателя изменения финансовой устойчивости	Определение степени финансовой устойчивости и выявление её динамики
<b>Факторный метод</b>	

Проведение факторного анализа финансовой устойчивости, который включает в себя построение цепи показателей и анализа темпов роста	Определение ранга показателе, который позволит сформировать заключение о финансовом состоянии организации
<b>Матричный метод</b>	
Составление матричных балансов	Определение связи статей активов и статей пассивов, расчет структуры и определение качества активов баланса и обеспеченности источников их формирования, расчет всего комплекса показателей финансовой устойчивости

Далее будут рассмотрены характеристики каждой методики отдельно.

В основе агрегатного метода лежит анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости, то есть показателей избытка или недостатка источников для формирования запасов, который определяется путем сравнения величины запасов и затрат и нормальных источников средств для их формирования. С помощью этих показателей определяется трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости предприятия, который даёт возможность оценить уровень финансовой устойчивости промышленного предприятия путем определения ее типа. В соответствии с данным методом выделяется четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная и нормальная устойчивость, неустойчивое и кризисное финансовое состояние. Таким образом, агрегатный метод даёт возможность определить источники финансирования текущей деятельности промышленных предприятий, уровень зависимости от внешних средств и оценить финансовое состояние предприятия в целом.

В основе коэффициентного метода лежит анализ относительных показателей финансовой устойчивости, которые можно разделить на две группы: коэффициенты капитализации, оценивающие финансовое состояние предприятия с точки зрения структуры источников средств, и коэффициенты покрытия, оценивающие финансовую устойчивость с точки зрения расходов, связанных с обслуживанием внешних источников финансирования.

К первой группе коэффициентов относятся: коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент финансового риска, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент обеспеченности оборотных активов, коэффициент обеспеченности запасов и затрат.

Во вторую группу входят такие коэффициенты, как: коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений, коэффициент долгосрочного привлечения средств, коэффициент финансовой независимости капитализированных источников, коэффициент покрытия процентов.

Рассчитанные за отчетный период коэффициенты сравнивают с нормативным их значением, с показателями за предыдущий период и достигнутыми на аналогичных предприятиях. В результате определяется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны деятельности промышленного предприятия.

На основе маржинального метода проводится маржинальный анализ, с помощью которого определяется запас финансовой устойчивости (зона безопасности) предприятия. Во время этого анализа затраты предприятия разбиваются на две группы в зависимости от объема производства и реализации продукции: переменные и постоянные. Постоянные затраты в совокупности с прибылью образуют маржинальный доход предприятия. Разделение затрат на постоянные и переменные, а также использование показателя маржинального дохода позволяет рассчитать порог рентабельности, то есть сумму выручки, которая необходима для того, чтобы покрыть все постоянные расходы предприятия. В таких обстоятельствах и прибыль, и убытки отсутствуют. С помощью этого показателя рассчитывается запас финансовой устойчивости в абсолютном выражении и в процентах.

Бальный метод предполагает использование показателей ликвидности наряду с другими показателями для оценки финансовой устойчивости [2].

Этот подход включает в себя выбор показателей, ранжирование их в баллах, оценку показателей в зависимости от их фактических значений, выявление условий снижения или повышения оценки, расчет общей суммы баллов и, в конце концов, определение класса финансовой устойчивости, которых согласно данному методу пять.

Балльная оценка проводится на основе следующих показателей: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования, коэффициент финансовой независимости, коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат.

При использовании матричного метода бухгалтерский баланс предприятия отображается в форме матрицы, где горизонтальное



положение занимают статьи актива, а вертикальное - статьи пассива. В матрице баланса следует обособить четыре квадранта: внеоборотные и оборотные средства, собственный капитал и обязательства. Затем составляются четыре таблицы: матричный баланс на начало и конец года, динамический матричный баланс и баланс денежных поступлений и расходов предприятия.

Матричный метод дает возможность определить связь статей актива и статей пассива баланса, структуры и качество активов баланса и обеспеченность источников их финансирования, рассчитать весь комплекс коэффициентов финансовой устойчивости промышленного предприятия.

Балансовый метод предполагает построение балансовой модели, включающей в себя перегруппировку статей бухгалтерского баланса в целях обособления однородных, с точки зрения сроков возврата, величин заемных средств.

Оценка финансовой устойчивости предприятия по этому методу осуществляется исходя из уровня покрытия запасов и затрат источниками средств и исходя из уровня покрытия основных средств и других необоротных активов источниками средств. При этом вложения капитала в основные средства и материальные запасы не должны превышать величину собственного и приравненного к нему капитала.

Интегральный метод позволяет дать интегральную оценку уровня финансовой устойчивости с помощью расчета таких показателей, как: коэффициент покрытия материальных запасов собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности собственных средств, индекс постоянного актива, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент накопления износа, коэффициент реальной стоимости имущества и коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Данный метод интересен тем, что в процессе его осуществления каждый из показателей рассматривается во взаимосвязи с другими показателями.

Кроме этого, для полного анализа финансового состояния по этому методу используют обобщающий показатель изменения финансовой устойчивости предприятия. Если данный показатель больше нуля, то это говорит об улучшении финансовой устойчивости предприятия, и наоборот.

Факторный метод основывается на проведении факторного анализа финансовой устойчивости, который включает в себя построение цепи

показателей, на основе которых можно сделать вывод о финансовом состоянии предприятия. Для этой цели собственный капитал предприятия раскладывается на отдельные составляющие, каждая из которых может влиять на результивный показатель [1].

Подставляя в формулу показателя данные только на начало или только на конец рассматриваемого периода, а также значение их прироста, можно получить оценку собственной составляющей активов на тот или иной период времени. Что, в свою очередь, характеризует достигнутый экономический потенциал для дальнейшего развития предприятия и, при прочих равных условиях, дает оценку индикатору абсолютной платежеспособности предприятия и финансовому рычагу как в структуре капитала, так и в структуре активов. Цепочка показателей по данному методу является нормативной последовательностью показателей, при этом каждый из них обладает своим нормативным рангом.

Наибольший ранг в 1 балл назначается собственному капиталу, а наименьший ранг в 5 баллов – заемный капитал.

В свою очередь, подставив фактические значения темпов, можно оценить по ним и фактические ранги, назначая самому высокому темпу наибольший ранг, а при малейшем темпе роста – наименьший ранг.

Ознакомившись с характеристикой выделенных методов оценки финансовой устойчивости организаций, возникает необходимость в их группировке по методике проведения.

Это поможет обобщить и синтезировать существующие подходы и позволит выделить из них наиболее приоритетные. Систематические группировки подходов к оценке финансовой устойчивости представлены в таблице 2.

Как видно из таблицы 2 наиболее универсальным и широкопрофильным методом является матричный, который позволяет оценить финансовую устойчивость различными способами. Но данный подход также имеет определенный недостаток, который заключается в невозможности типологизирования финансовой устойчивости. То есть конкретная информации о финансовом состоянии предприятия, которую можно получить с помощью выделения классов или типов финансовой устойчивости, в данном подходе отсутствует.

Коэффициентный, маржинальный и факторный подходы являются однопрофильными и кардинально отличными друг от друга.

Факторный подход, который менее распространен по сравнению с другими методами, использует оценку темпов роста показателей капитала.

Таблица 2 - Систематизация методов оценки финансовой устойчивости

Название метода	Оценка уровня финансовой устойчивости на соотношении активов и пассивов	Оценка затрат, доходов и прибыльность, которая определяет запас финансовой устойчивости	Оценка уровня финансовой устойчивости с помощью финансовых коэффициентов	Оценка темпов роста показателей, характеризующих финансовую устойчивость	Результатом оценки является типологизация финансовой устойчивости
Агрегатный метод	+				+
Коэффициентный метод			+		
Маржинальный метод		+			
Бальный метод			+		+
Матричный метод	+	+	+	+	
Балансовый метод	+				
Интегральный метод	+		+		
Факторный метод				+	

Маржинальный подход использует оценку расходов, доходов и прибыльности предприятия, которая дает возможность определить запас финансовой устойчивости. Недостаток данного подхода заключается в том, что информация о величине запаса финансовой устойчивости несколько ограничена и не дает возможности оценить уровень платежеспособности предприятия, его независимости от внешних источников финансирования и обеспеченности собственными средствами.

В основе коэффициентного метода лежит анализ финансовых коэффициентов, который позволяет не только определить уровень финансовой устойчивости, но и оценить реальное финансовое состояние, выделить слабые и сильные стороны деятельности предприятия.

Альтернативой коэффициентного метода может быть бальный метод, который также использует анализ финансовых коэффициентов, но вместе с этим позволяет выделить класс финансовой устойчивости, который характеризует ее уровень и финансовое состояние предприятия в целом.

Интегральный метод двухпрофильный, то есть в его основе лежит оценка уровня финансовой устойчивости на основе соотношения активов

и пассивов и анализ финансовых коэффициентов, что позволяет охарактеризовать состояние и структуру активов предприятия, а также обеспеченность их источниками покрытия.

Наиболее узким и малоинформативным является балансовый метод, в котором используется оценка финансовой устойчивости только на основе соотношения активов и пассивов предприятия. Этот подход подобен агрегатному, так как в обоих методах используется показатель избытка или недостатка источников финансирования запасов и затрат.

Но в отличие от балансового, агрегатный имеет более понятный и приемлемый алгоритм проведения и позволяет определить тип финансовой устойчивости, на основе которого можно сделать более подробный вывод об уровне обеспеченности предприятия собственными средствами и оценить его финансовое состояние в целом.

В научной литературе представлены различные методы оценки финансовой устойчивости, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки [3].

Наиболее универсальными являются коэффициентный и агрегатный методы, но для достоверной и более информативной оценки финансовой устойчивости промышленных предприятий необходимо использовать бальный и интегральный методы.

Данные подходы тесно связаны и дополняют друг друга, что подтверждает необходимость их совместного использования или создания на их основе нового усовершенствованного подхода, который бы позволил достичь и поддерживать устойчивое финансовое состояние, ликвидность и платежеспособность, своевременно выявлять слабые места и принимать верные решения по обеспечению финансового развития предприятия.

Применение бального и интегрального методов в процедуре оценки финансовой устойчивости организации позволяет получить объективное и точное представление об уровне финансовой устойчивости предприятия. Кроме того, формулы расчета интегральных показателей можно использовать для проведения факторного анализа и выявлять влияние отдельных факторов на изменение финансовой устойчивости промышленного предприятия.

#### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.

2. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурькин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, 2019. - Т. 1. - 242 с.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 657

## **Основы учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

*Волков А.Ю., д-р. экон. наук, доцент*

*Герасимов А.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Осуществление деятельности предприятия невозможно без правильной и всеобъемлющей организации учета. Учет — это функция управления, основанная на наблюдении, измерений и регистрации хозяйственных операций. Различают три основных вида учета: оперативный; статистический; бухгалтерский.

Оперативный учет осуществляется непосредственно на рабочем месте (производственном участке, складе, цехе и т.д.) в момент совершения определенной хозяйственной операции. Он служит для текущего, повседневного управления предприятием и не требует строгого документального оформления.

Статистический учет собирает информацию и обобщает явления, носящие массовый, общегосударственный характер. Предприятия не ведут статистический учет. Этим занимаются государственные органы статистики в лице Государственного комитета по статистике (Госкомстата) и региональных статистических управлений. Однако предприятия всех форм собственности обязаны предоставлять органам статистики данные, необходимые для проведения государственных статистических наблюдений. Порядок подачи статистических данных определяется в формах государственной статистической отчетности, утвержденных органами статистики.

Бухгалтерский учет - упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательств организации и их изменениях (движении денежных средств)

путём сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций [3].

Целью бухгалтерского учета является осуществление учета хозяйственных операций и отражение состояния и использования средств предприятия в течение определенного периода времени (месяца, квартала, года), а также составление отчета по итогам работы предприятия за этот период, который называется отчетным.

Бухгалтерский учет условно подразделяют на следующие виды:

1) управленческий учет, который представляет собой такой вид учета, при котором происходит сбор, обработка и предоставление учетной информации для нужд управления на предприятии.

Главная задача управленческого учета – подготовка достоверной и полной информации, которая служит источником для принятия на предприятиях необходимых управленческих решений в процессе управления;

2) финансовый учет – это учетная информация о затратах и доходах предприятия, о дебиторской и кредиторской задолженностях, о составлении имущества, о фондах и т. д.;

3) налоговый учет – это вид бухгалтерского учета, при котором происходит обобщение информации в целях определения налоговой базы по налогам на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым кодексом РФ (НК РФ).

Цель налогового учета – обеспечение правильности и достоверности учета расчетов между предприятиями и государственными органами.

В процессе исчисления показателей деятельности предприятия широко используется измерение его хозяйственных средств с помощью измерителей.

Учетный измеритель представляет собой определенную учетную единицу, которая производит измерение и исчисление хозяйственных средств и операций на предприятии. В бухгалтерском учете используются следующие виды учетных измерителей: натуральные, трудовые, денежные.

Натуральные измерители служат для отражения в учете хозяйственных средств и процессов в их натуральном выражении, мерой, массой. Применение натуральных измерителей зависит от особенностей учитываемых объектов, т. е. от их физических свойств. С помощью натурального учета ведется систематическое наблюдение за состоянием движения конкретных видов материальных средств (основных средств,

готовой продукции и т. д.) и осуществляется контроль за их сохранностью, а также за объемом процесса заготовок, производства и реализации продукции [2].

Трудовые измерители применяют для отражения в учете количества затраченного рабочего времени, исчисленного в рабочих днях, часах, минутах. Трудовые измерители в сочетании с натуральными используют для исчисления размера оплаты труда, выявления производительности труда, определения норм выработки и т.д.

Денежный измеритель занимает центральное место в учете и используется для отражения разнообразных хозяйственных явлений и обобщения их в единой денежной оценке. Денежный измеритель необходим, в частности, для калькуляции себестоимости продукции, определения прибыли или убытков организации, отражения итогов хозяйственной деятельности.

Таким образом, основными задачами бухгалтерского учета являются:

- 1) своевременное и правильное производство необходимых расчетов и обязательств;
- 2) оперативный контроль за правильностью и достоверностью информации в учетных документах;
- 3) своевременное отражение учетных данных в регистрах бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет выполняет следующие функции:

1) контролирующая – обеспечивает контроль за сохранностью, наличием и движением предметов труда, средств труда, денежных средств, за правильностью и своевременностью расчетов с государством и его службами. С помощью учета осуществляются три вида контроля: предварительный, текущий и последующий;

2) информационная функция – является одной из главных функций, так как является источником информации для всех подразделений предприятия и вышестоящих организаций. Информация должна быть достоверной, объективной, своевременной и оперативной;

3) обеспечение сохранности имущества. Выполнение этой функции зависит от действующей системы учета, от наличия специализации, складских помещений, которые оснащены организационной техникой;

4) функция обратной связи – бухгалтерский учет формирует и передает информацию обратной связи;

5) аналитическая функция – с помощью нее происходит раскрытие имеющихся недостатков, наметить и проанализировать способы совершенствования деятельности организации и ее основных служб.

Объектами бухгалтерского учета являются:

- 1) имущество предприятия – основные средства, нематериальные активы и т. д. (хозяйственные средства);
- 2) обязательства предприятия – расчеты, сделки и т. д.;
- 3) хозяйственные операции – операции, связанные с деятельностью предприятия.

Хозяйственные операции - это факты предпринимательской и другой деятельности, влияющие на состояние имущества, капитала, обязательств и финансовых результатов предприятия.

Хозяйственные средства — это товарно-материальные ценности и денежные средства как являющиеся в данный момент собственностью предприятия, так и временно или постоянно находящиеся вне его собственности. Все товарно-материальные ценности (ТМЦ) учитываются по их стоимости в денежном исчислении.

С точки зрения бухгалтерского учета все средства предприятия рассматриваются с двух позиций: по составу и размещению; по источникам формирования и целевому назначению.

По составу и размещению средства предприятия делятся на:

- 1) основные средства, переносящие свою стоимость на изделие по частям, многократно, сроком службы более одного года и стоимостью больше какой-либо величины, являющейся нормативной (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства и т.д.);
- 2) оборотные средства, однократно участвующие в хозяйственном процессе, сроком службы менее года и стоимостью меньше некоторой нормативной величины (материалы, запчасти, незавершенное производство, готовая продукция, денежные средства и т.д.);
- 3) отвлеченные средства, безвозвратно или на определенный срок изъяты у предприятия (убытки, долг подотчетных лиц, дебиторская задолженность и т.д.).

По источникам формирования и целевому назначению средства делятся на:

- 1) собственные средства, к которым относятся фонды предприятия, — уставный, амортизационный, производственного и социального развития, оплаты труда — а также прибыль и финансирование;



2) заемные средства — кредиты банков, задолженности поставщикам, работникам по зарплате, органам социального страхования и бюджету.

Предметом бухгалтерского учета является хозяйственная деятельность предприятия или физического лица, которая осуществляется с помощью хозяйственных средств:

- 1) основные средства;
- 2) нематериальные активы;
- 3) оборотные средства;
- 4) денежные средства;
- 5) средства в расчетах;
- 6) отвлеченные средства.

Основные средства – это средства, которые участвуют в хозяйственной деятельности предприятия длительное время, сохраняют свою форму и в себестоимость произведенной продукции включаются частично (в виде амортизационных отчислений).

Нематериальные активы – это патенты, секреты производства, лицензии, торговые марки и т.д.

Оборотные средства используются в процессе производства недолго (примерно один производственный цикл). При этом меняют свою существенную форму, а в себестоимость производственной продукции включаются, как правило, всей своей стоимостью. К оборотным средствам относятся сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, электроэнергия, топливо, тара.

Денежные средства – это деньги в кассе предприятия, на расчетном и специальных счетах в банках.

Средства в расчетах – это дебиторская задолженность.

Отвлеченные средства – это суммы, которые уплачиваются в виде налогов и сборов, формируются за счет собственных средств, а также с помощью заемных источников.

Метод бухгалтерского учета – это приемы, элементы, с помощью которых осуществляется бухгалтерский учет. Элементы и методы бухгалтерского учета:

- 1) счета;
- 2) двойная запись;
- 3) документация;
- 4) инвентаризация;
- 5) оценка и калькуляция;
- 6) бухгалтерский баланс;

7) отчетность.

Счет – это инструмент учета, группировки, кодировки хозяйственных средств и операций. Различают активные, пассивные и активно-пассивные счета по отношению к бухгалтерскому балансу.

Корреспонденция счетов – это взаимосвязь счетов.

Двойная запись – это запись хозяйственных операций по дебету одного и кредиту другого счета. Кодировка хозяйственных операций с помощью двойной записи называется бухгалтерской проводкой. Двойная запись отражает двойственные изменения в составе имущества предприятия и имеет следующие существенные значения: придает бухгалтерскому учету системный характер, обеспечивает взаимосвязь между счетами, дает представление о движении хозяйственных средств, источников их образования (информационное значение), позволяет устранить ошибки в счетных записях.

Документация – это сплошное и непрерывное отражение хозяйственной деятельности предприятия в учетных документах. Каждый документ представляет собой письменное свидетельство факта совершенной хозяйственной операции. Документы имеют название, а юридическую силу им придают обязательные реквизиты.

Инвентаризация – это проверка фактического наличия товарно-материальных ценностей, денежных средств, финансовых обязательств на определенную дату.

Оценка – определение стоимости в денежных измерителях.

Калькуляция – это определение затрат на производство продукции. В нее включаются статьи затрат.

Бухгалтерский баланс – это способ обобщения хозяйственных средств, группировки их источников на определенную дату. Левая часть – актив баланса, правая – пассив. Итоги актива и пассива бухгалтерского баланса должны соответствовать друг другу, поскольку не может быть больше хозяйственных средств, чем их источников.

Финансовая отчетность — это бухгалтерская отчетность, содержащая информацию о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия за отчетный период.

Отчетным периодом для составления финансовой отчетности является календарный год. Помимо этого, составляется промежуточная отчетность нарастающим итогом с начала отчетного года.

В связи с вышесказанным различают следующие виды финансовой отчетности: месячная; квартальная; годовая.

Финансовые отчеты представляются:

- органам, в ведении которых находится предприятие, собственникам, учредителям, трудовым коллективам предприятия;
- органу государственной налоговой администрации;
- другим органам государственной власти, если это предусмотрено законом;
- другим пользователям (банкам, инвесторам, кредиторам), нуждающимся в информации о деятельности предприятия для принятия решения.

Порядок составления и предоставления финансовой отчетности регламентируется нормативными актами, действующими на момент ее составления.

Таким образом, отчетность – это отражение всей хозяйственной деятельности предприятия в документах за отчетный период (месяц, квартал, полугодие или год). Предприятия всех форм собственности, объединения, организации, состоящие на хозрасчете, имеющие самостоятельный баланс и являющиеся юридическими лицами, а также организации, не состоящие на хозрасчете, но получающие доходы от хозяйственной и другой коммерческой деятельности (кроме бюджетных организаций), обязаны составлять финансовую отчетность.

#### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.
2. Кваша В.А. Ценообразование на предприятии: теория и методология: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко и др. – Ярославль: Канцлер, - Т. 1. - 2019. - 242 с.
3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 658 (075)

### **Принципы, задачи и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

*Бурыкин А.Д., д-р экон. наук, профессор  
Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

Содержанием анализа финансово-хозяйственной деятельности является глубокое и всестороннее изучение экономической информации о функционировании анализируемого субъекта хозяйствования с целью принятия оптимальных управленческих решений по обеспечению выполнения производственных программ предприятия, оценки уровня их выполнения, выявления слабых мест и внутривозможных резервов.

Анализ должен представлять собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой предприятием продукции, финансовые показатели работы предприятия и указывать возможные перспективы развития дальнейшей производственной деятельности предприятия в выбранной области хозяйствования.

Проведение квалифицированного анализа работы предприятия требует знания многих наук: макро- и микроэкономики, технологии, бухгалтерского учета, маркетинга, основ промышленной психологии; в основе всех аналитических процедур лежит знание математического анализа, статистики и эконометрики. В современных условиях анализ невозможен без применения новейших компьютерных технологий. Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий можно назвать перекрестком многих наук - математики, информатики, экономики, бухгалтерского учета, права.

Основное направление анализа: от сложного комплекса - к составляющим его элементам, от результата - к выводам о том, как такой результат достигнут и к чему он приведет в дальнейшем. Схема анализа должна быть построена, по принципу "от общего к частному". Смысл этого принципа совершенно очевиден: сначала дается описание наиболее общих, ключевых характеристик анализируемого объекта или явления и лишь затем приступают к анализу отдельных частных.

Успешность анализа определяется различными факторами. С известной долей условности можно выделить несколько основных принципов, которые целесообразно иметь в виду, приступая к анализу:

- во-первых, прежде чем начать выполнение каких-либо аналитических процедур, необходимо составить достаточно четкую программу анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки источников информационного и нормативного обеспечения. Анализ проводится на основе учетной информации, поэтому начинать его следует с отбора необходимых данных и экспертизы материалов, предоставленных экспертам для анализа;

- во-вторых, при проведении аналитических процедур показатели деятельности предприятия всегда с чем-то сравниваются. Сравнения могут проводиться с предыдущим периодом, с планом и со среднеотраслевыми показателями. Любые отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться. Смысл такого анализа состоит в том, чтобы, с одной стороны, выявить основные факторы, вызвавшие зафиксированные отклонения от заданных ориентиров, а с другой стороны, еще раз проверить обоснованность принятой системы планирования и, если необходимо, внести в нее изменения. Следует подчеркнуть, что последний аспект имеет особое значение - только путем постоянного анализа и корректировки можно наладить достаточно стройную систему планирования и поддерживать ее в актуальном состоянии;

- в-третьих, завершенность и цельность любого анализа, имеющего экономическую направленность, в значительной степени определяются обоснованностью используемой совокупности критериев. Как правило, эта совокупность включает качественные и количественные оценки, а ее основу обычно составляют исчисляемые показатели, имеющие понятную интерпретацию и, по возможности, некоторые ориентиры (пределы, нормативы, тенденции). Отбирая показатели, необходимо формулировать логику их объединения в данную совокупность, для того чтобы раскрывалась роль каждого из них и не создавалось впечатления, что какой-то аспект остался неохваченным или, напротив, не вписывается в рассматриваемую схему. Иными словами, совокупность показателей, которую вполне возможно в этом случае трактовать как систему, должна иметь некий внутренний стержень, некую основу, объясняющую лотку ее построения;

- в-четвертых, выполняя анализ, не нужно без необходимости гнаться за точностью оценок; как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденций и закономерностей.

Основная цель проведения анализа - повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и поиск резервов повышения. Для достижения этой цели проводятся: оценка результатов работы за прошедшие периоды; разработка процедур оперативного контроля за производственной деятельностью; выработка мер по предупреждению негативных явлений в деятельности предприятия и в ее финансовых результатах; вскрытие резервов повышения результативности деятельности; разработка обоснованных планов и нормативов.

В процессе достижения основной цели анализа решаются следующие задачи:

определение базовых показателей для разработки производственных планов и программ на предстоящий период;

- объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;

- определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

- прогнозирование результатов хозяйствования;

- подготовка аналитических материалов для выбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов.

В конкретных условиях могут ставиться и другие локальные цели, которые будут определять содержание процедур анализа финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, общее содержание аналитических процедур может определяться как спецификой работы предприятия, так и выбранным видом анализа (проблемно-ориентированный, перспективный, оперативный и т.п.).

Содержательная сторона анализа включает следующие элементы (процедуры) [2]:

- постановка и уяснение конкретных задач анализа;

- установление причинно-следственных связей;

- определение показателей и методов их оценки;

- выявление и оценка факторов, влияющих на результаты, отбор наиболее существенных;

- выработка путей устранения влияния отрицательных факторов и стимулирования положительных.

Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности следует проводить, руководствуясь определенными принципами. Основные из них представлены в таблице 1.

Финансово-хозяйственную деятельность предприятия можно представить, как непрерывный процесс привлечения разного рода ресурсов, объединения их в процессе производства для получения некоторого финансового результата. Исходя из этого можно выделить три укрупненные сферы применения анализа: ресурсы, производственный процесс, финансовые результаты. Любой из этих объектов может быть, во-первых, детализирован и, во-вторых, подвергнут различным видам аналитической обработки.

Таблица 1 - Основные принципы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Принцип	Содержание принципа
Конкретность	Анализ основывается на реальных данных, результаты его получают конкретное количественное выражение
Комплексность	Всестороннее изучение экономического явления или процесса с целью объективной его оценки
Системность	Изучение экономических явлений во взаимосвязи друг с другом, а не изолированно
Регулярность	Анализ следует проводить постоянно через заранее определенные промежутки времени, а не от случая к случаю
Принцип	Содержание принципа
Объективность	Критическое и беспристрастное изучение экономических явлений, выработка обоснованных выводов
Действенность	Пригодность результатов анализа для использования в практических целях, для повышения результативности производственной деятельности
Экономичность	Затраты, связанные с проведением анализа, должны быть существенно меньше того экономического эффекта, который будет получен в результате его проведения
Сопоставимость	Данные и результаты анализа должны быть легко сопоставимы друг с другом, а при регулярном проведении аналитических процедур должна соблюдаться преемственность результатов
Научность	При проведении анализа следует руководствоваться научно обоснованными методиками и процедурами

В экономической литературе встречаются различные термины, относящиеся к анализу деятельности предприятия. В качестве основы классификации видов анализа можно рассмотреть различные признаки. Наиболее часто встречающиеся и глубоко проработанные в литературе способы классификации представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Классификация видов анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов

Классификационный признак	Вид анализа
Объект	Структурный, Функциональный
Периодичность проведения	Систематический, Эпизодический (точечный)
Цель	Внутренний, Сравнительный
Характер	Динамический, Статический
Масштаб	Комплексный (системный), Локальный (объектный)
Содержание	Предметный, Операционно-процедурный

Форма оценки результатов	Количественный, Качественный
Субъект	Анализ хозяйствующего субъекта (самоанализ), Анализ внешних структур (внешний анализ)
Метод	Статистический, Факторный, Экспертный

Дадим характеристику основных видов технико-экономического анализа. Структурный анализ основан на структуризации изучаемого объекта. Каждый структурный элемент является самостоятельным предметом детального исследования и характеризуется определенными параметрами. Предприятие обычно имеет иерархическую структуру переменного характера, которая саморазвивается и формируется применительно к условиям функционирования. Функциональный анализ исследует процесс функционирования (деятельности) предприятия.

Внутренний анализ служит для выявления состояния данного предприятия. Сравнительный анализ нужен для сравнения состояния данного предприятия с другими однотипными предприятиями. Систематический анализ предполагает постоянное исследование изменения технико-экономического состояния предприятия. Эпизодический (точечный) анализ основан на разовых специальных исследованиях изменения технико-экономического состояния предприятия.

Динамический анализ базируется на изучении конкретных показателей в динамике, развитии. Он основан на расчете таких показателей, как абсолютный прирост, темп роста, темп прироста, абсолютное значение одного процента прироста, на построении рядов динамики. Статический анализ исходит из неизменности, статичности характеристик технико-экономического состояния предприятия.

Комплексный (системный) анализ исходит из того, что любой технико-экономический процесс представляет собой определенную систему, для которой Характерны внутренние закономерности, отличительные особенности и свойства. Системный анализ имеет две разновидности — генетический (изучение системы в развитии) и функциональный (изучение реального функционирования системы). Локальный (объектный) анализ базируется на изучении отдельных локальных характеристик технико-экономического развития.

Предметный анализ основан на изучении предметно определенных фрагментов технико-экономического развития предприятия, анализе предметных циклов технико-экономического процесса. Операционно-процедурный анализ базируется на исследовании отдельных операций,



процедур в технико-экономических циклах, имеющих достаточно большое значение для развития анализируемого предприятия.

Количественный анализ исходит из необходимости определения количественных характеристик технико-экономического состояния предприятия. Цель данного анализа состоит в измерении, сравнении результатов производства, уровня затрат, установлении количественной меры влияния различных факторов. Качественный анализ основан на качественных сравнительных оценках, характеристиках технико-экономического состояния предприятия. Его целью является выявление особенностей данного состояния и его внутренних взаимозависимостей.

Самоанализ выполняется внутри предприятия силами своих специалистов. Его субъектом являются внутривозводские структуры. Внешний анализ выполняется с привлечением экспертов, аудиторов, отдельных высококлассных специалистов по профилю работы предприятия. Его субъектами также могут быть государственные органы, научные учреждения, органы общественного контроля.

Статистический анализ основан на исследовании характерных особенностей, структуры, связи явлений, тенденций, закономерностей развития путем применения математико-статистических и экономико-статистических методов. Завершается интерпретацией полученных результатов, формулировкой теоретических и практических выводов и предложений.

Различают несколько методических подходов к проведению анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основанных на структурировании, выявлении главного звена, установлении причинно-следственных связей и взаимозависимостей, обобщении (синтезе) полученных результатов. Методика проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает совокупность конкретных методов (приемов), способов выполнения технико-экономического анализа. Основные методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия отражены в таблице 3.

Мониторинг является постоянным, систематизированным, детальным текущим наблюдением за финансово-хозяйственным состоянием предприятия. Алгоритм организации мониторинга следующий:

- экспертное начальное структурирование;
- определение цели мониторинга;
- выбор постоянных показателей (индикаторов);
- сбор информации;

Таблица 3 - Основные методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Название методов	Содержание методов
Неформализованные методы	Логическое, субъективное исследование
Экспертный	Оценка ситуации высококлассными специалистами
Морфологический	Систематизация наборов альтернативных решений по возможным сочетаниям вариантов и выбор сначала приемлемых, а затем наиболее эффективных вариантов
Рейтинговый	Систематизация, ранжирование и определение наилучших результатов по ряду показателей
Фактографический	Анализ зафиксированных фактов в СМИ, научных работах и др.
Мониторинг	Детальный, систематический анализ изменений
Логическое моделирование	Построение сценариев, систем показателей аналитических таблиц
Фундаментальный	Изучение основных тенденций и определение основных направлений динамики
Технический	Отражение желаемых сглаженных ожиданий
Формализованные методы	Строгие формализованные аналитические зависимости
Факторный	Выявление, классификация и оценка степени влияния отдельных факторов
Конъюнктурный	Установление текущего состояния с позиций соотношения спроса и предложения
Математический	Цепные подстановки, арифметическая разница. процентные числа, дифференциальный, логарифмический, интегральный анализ, расчет простых и сложных процентов, дисконтирование
Статистический	Корреляционный, регрессионный, дисперсионный. кластерный, экстраполяционный, ковариационный анализ; методы главных компонент. средних и относительных величин, группировки; графический и индексный методы обработки рядов динамики
Методы исследования операций и принятия решений	Использование теорий графов, игр, массового обслуживания; построение деревьев целей и ресурсов, байесовский анализ, сетевое планирование
Эконометрические	Матричный, гармонический, спектральный анализ, производственные функции, межотраслевой баланс
Экономико-математическое моделирование оптимальное программирование	Дескриптивные (описательные), предикативные (предсказательные, прогностические) и нормативные модели; системный анализ, машинная имитация; линейное, нелинейное, динамическое, выпуклое программирование

- предварительная формализация аналитических материалов;
- иерархическое упорядочение, фильтрация и обработка информации, графическая визуализация данных;
- выявление закономерностей и устойчивых тенденций.

Логическое моделирование используется, как правило, для качественного описания финансово-хозяйственного развития предприятия. Оно основано на использовании таких способов, как аналогия, экстраполяция, экспертная оценка возможного или желаемого состояния объекта моделирования. Основой логического моделирования является модернизация или поддержание на требуемом уровне технико-экономического состояния предприятия. Разновидностью логического моделирования является имитационное моделирование, которое используется главным образом для поиска решений в диалоговом режиме на ЭВМ. При этом на базе экономико-математических моделей задаются различные начальные и граничные условия и проигрываются соответствующие варианты с целью получения желаемого результата.

#### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия / А.Д. Бурыкин // Труд и социальные отношения. - 2015. - Т. 26. - № 1. - С. 128-141.
2. Степанов А.Е. Проблемы управления предприятием и пути их решения: монография / А.Е. Степанов, А.Д. Бурыкин, С.Б. Тюрин, В.А. Колмыков, А.В. Моисеев, И.Н. Омельченко, А.И. Орлов, Е.В. Соколов, Ю.Л. Клячко. – Ярославль, 2017. - 385 с.

УДК 338.42

### **Анализ основных экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

*Кваша В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

При проведении анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия используют следующую последовательность работ:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- анализ финансовых коэффициентов;

- факторный анализ;
- трендовый анализ.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Вертикальный анализ баланса показывает структуру средств предприятия и их источников, когда суммы по отдельным статьям или разделам берутся в процентах к разделу и к валюте баланса.

Можно выделить две основные черты, обуславливающие необходимость и целесообразность проведения вертикального анализа:

- переход к относительным показателям позволяет проводить сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим показателям;
- относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно исказить абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднять их сопоставление в динамике [1].

В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период. При вертикальном анализе вычисляют удельный вес отдельных статей в итоге баланса, т.е. выясняют структуру активов и пассивов на отдельную дату. Структурный анализ носит предварительный характер, поскольку по его результатам еще нельзя дать окончательную оценку качества финансового состояния, для получения которой необходим расчет специальных показателей. Анализ финансовых коэффициентов позволяет дополнить полученные характеристики предприятия, конкретизировать и расширить представления о различных сторонах финансово-хозяйственной деятельности. Наиболее важными для детального рассмотрения являются:

- анализ имущественного положения;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- оценка финансовой устойчивости;
- анализ деловой активности;
- анализ рентабельности [3].

Проведение факторного анализа позволяет выявить зависимости и взаимовлияние различных факторов на результирующий показатель, а трендовый анализ позволяет построить прогнозную модель поведения

предприятия в будущем на основе данных ретроспективного и текущего анализа.

Анализ имущественного положения. Данный этап включает в себя три составляющих:

1. Анализ структуры активов.
2. Анализ структуры источников формирования активов.
3. Анализ изменения активов и их источников.

Агрегированная информация о состоянии имущества и источников его образования представлена в таблице. Анализ имущественного положения организации включает анализ состава и структуры бухгалтерского баланса в динамике структуры и динамики основных средств.

В соответствии с принятой методикой определяют соотношение отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в общем итоге баланса, рассчитывают суммы отклонений в структуре основных статей баланса, сумме чистых активов организации и дают оценку выявленным изменениям на момент проведения анализа. Используют стандартные приемы финансового анализа: горизонтальный, вертикальный, коэффициентный анализ.

Оценку имущества и источников его финансирования проводят с помощью обычной формы бухгалтерского баланса с пояснениями или сравнительного аналитического баланса-нетто, который готовится путем уплотнения отдельных статей и объединения их по составу в отдельные экономические разделы.

При анализе структуры активов и их источников могут наблюдаться негативные тенденции:

- абсолютное и относительное снижение денежных средств;
- более быстрый рост заемных средств по сравнению с собственными средствами, что увеличивает вероятность потери контроля над своими активами [2].

Рост активов свидетельствует об увеличении имущественного потенциала организации.

В ходе анализа пассивной части баланса обращают внимание на структуру капитала, определяя долю собственного капитала в общем объеме источников средств, изменение объема и структуры капитала по сравнению с предыдущими отчетными датами.

К отрицательным тенденциям относят уменьшение валюты баланса, увеличение доли краткосрочной и долгосрочной дебиторской

задолженности и увеличение доли просроченной дебиторской (кредиторской) задолженности в валюте баланса.

Положительными тенденциями, как правило, следует считать: стабильно устойчивое увеличение суммы валюты баланса; превышение темпов роста оборотных активов над темпами роста необоротных активов и темпов роста собственного капитала над темпами роста заемного капитала; совпадение темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженности. Расчет среднегодовых значений часто дает возможность получить более точное представление о состоянии имущества и его источников в течение анализируемого периода. Необходимо учитывать особенности в организации операционного цикла предприятий различных видов экономической деятельности.

### **Библиографический список**

1. Степанов А.Е. Проблемы управления предприятием и пути их решения: монография / А.Е. Степанов, А.Д. Бурыкин, С.Б. Тюрин, В.А. Колмыков, А.В. Моисеев, И.Н. Омельченко, А.И. Орлов, Е.В. Соколов, Ю.Л. Клячко. – Ярославль, 2017. - 385 с.

2. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 338.64

## **Сущность и развитие концепции управления стоимостью предприятия в современных условиях**

*Киселев А.А., канд. пед. наук, профессор*

*Шарова Е.Л.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Теоретический базис концепции управления стоимостью компаний\предприятия появилась в восточной Европе и, в частности, в России, в конце XX века. На текущий момент постулаты данной концепции достаточно широко используется многими корпорациями, предприятиями и консалтингами как за рубежом, так и в России.

Сама концепция есть управление организацией, при котором акционеры (инвесторы/«доноры») получают наибольший доход от собственных инвестиций. Стоит сказать, что управление предприятием основывается не только на действиях и управленческих решениях, нацеленных на увеличение текущих либо планируемых на ближайшее время доходов, но также сосредоточено на получение высокой прибыли в будущем. Цель его ещё и в том, чтобы максимально повысить текущую и будущую стоимость предприятия.

Концепция управления стоимостью компании – это строительство системы оценки финансовых результатов деятельности, основывающихся на стоимости, а также построение по данному интегрированному показателю цепь вероятных способов управления компанией [2].

Бухгалтерские критерии оценки финансовой деятельности компании совсем неэффективны согласно концепции стоимостного управления компанией. Главными ограничениям традиционной финансовой отчетности являются [1]:

- 1) сосредоточенность на прошлом, а не на будущем;
- 2) не даёт оценку устойчивости финансовых результатов;
- 3) не отражает, что в реальности происходит со стоимостью предприятия.

Стоимостной подход к управлению компаний\предприятием считается одной из теорий современного менеджмента, на которых держится целое множество как экономических теорий, так и аксиом. На нашем рынке данный подход имеет двойную пользу – как акционеры, так и управленцы не имеют структурированной концепции оценки эффективности в условиях низкой информационной эффективности.

Ученые первой волны концепции управления стоимостью компании говорили, что стоимость для акционеров – вещь первостепенная. Описание процессов управления стоимостью предприятия сводилось к внедрению управленческого решения\проекта, которые будут диктовать стоимость для акционеров. При этом индикаторами условий создания стоимости могли быть следующие условные показатели: возврат на вложенный капитал (ROIC), увеличение стоимости акций и рост дивидендов, остаточная прибыль (RI), экономическая прибыль (ER) и даже абсолютный показатель выручки от реализации продукции (Revenue Growth).

На данную тему было написано множество работ, в каждом конкретном случае взаимозависимость менеджмента и финансов разная, каждый пример внедрения и ведения стоимостного управления

индивидуален по своей сути. Существует ряд исследований на тему того, что стоимостное управление не применяют в любой компании с одинаковой эффективностью [3].

Таблица 1 - История подходов к оценке стоимостного управления компании

1930-1970 гг.	1980-1990 гг.	2000 - настоящее время
Показатели могут отражать интерес менеджеров, акционеров, не	Постепенный переход к VBM	VBM, Интересы акционеров превыше интересов менеджеров
Модели Дюпона; Чистая прибыль на одну акцию (EPS); Рентабельность инвестиций (ROIC); Рентабельность собственного капитала (ROE); Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли на одну акцию (P/E).	Прибыль до выплаты процентов, налогов и амортизации (ЕВITDA); Экономическая добавленная стоимость (EVA); Рыночная добавленная стоимость (MVA); Рентабельность денежного потока (CFROI); Сбалансированная система показателей (BSC); Добавленная стоимость акционерного капитала (SVA); Показатель совокупной акционерной доходности (TSR); Добавленная денежная стоимость (CVA).	
Рост прибыли может приводить к избыточному инвестированию или сокращение затрат может приводить к избыточному реинвестированию.	Декларируется рост стоимости компании.	Консалтинговые компании, такие как McKinsey & Co., BCG, Booz&Co., A.T. Kearney, предлагают широкий спектр услуг в области управления стоимостью, включая свои собственные модели VBM; Происходят массовые сокращения топ-менеджеров; В начале 2000-х наступает новая фаза развития VBM–Holistic Value-Based Management.

Итак, стоимостное управление охватывает сразу несколько направлений менеджмента, каждая из них выполняет разную функцию и оказывает влияние на другие ветви данной науки. Финансовая составляющая в рамках конкретно стоимостного управления играет значительную роль, которая заключается в том, что обоснование всех управленческих решений переводится на новый единый «финансовый»



стандарт мышления (в то время как обычно мы говорим о «бухгалтерском»). Эти различия принципиальны.

Обзор работ по стоимостному управлению позволяет сделать вывод о ключевом аспекте этого явления: многие игнорируют управленческий аспект при проектировании моделей стоимостного управления компанией. Это проявляется в том, что часто игнорируются цели управления при проектировании моделей стоимостного управления. Как результат – задачи управления предлагается решать с помощью моделей оценки стоимости, что недопустимо.

Выделим главные новшества, которые вносит в жизнь современных корпораций стоимостное управление компанией\предприятием в современный финансовый менеджмент.

Основным положением финансового стандарта мышления является то, что собственный капитал компании представляет собой средства, стоимость которых определяется запросами акционеров.

Стоит учитывать, что каждая компания должна обеспечивать собственникам определенную норму доходности, которая соответствует по меньшей мере доходности инвестирования в сравнимые по риску активы.

Стоимостное управление стало, можно сказать, нормой, потому что ориентировано на достижение целей конкретно акционеров и владельцев бизнеса, что значит – главными КРІ для компании стали такие показатели как:

- 1) дивиденды/собственный капитал;
- 2) прирост стоимости бизнеса;
- 3) общий уровень риска для компании.

В случае меньшей доходности акционерам более выгодно сделать инвестиции в другие активы, так как цена упущенных возможностей становится выше фактического дохода. «Бухгалтерский» стандарт мышления в данном случае игнорирует стоимость собственного капитала компании, тем самым, завышая ее реальную эффективность, что сильно затрудняет инвесторам корректно понимать сложившуюся в компании ситуацию. Таким образом, несмотря на то, что компании вычитают из доходов затраты на заемный капитал, они в итоге совсем не ценят средства, которые вкладывают в них акционеры. В итоге даже те компании, бухгалтерский результат которых положителен, могут разрушать собственную акционерную стоимость, игнорируя очень важные детали, которые могли бы им помочь в развитии.

Так называемый «финансовый» стандарт мышления требует от аналитика учета стоимости всех источников финансирования компании, благодаря которым был получен доход. Это значит, что из дохода должна быть вычтена и стоимость заемного капитала, и стоимость акционерного капитала, сумма их на практике выражается в средневзвешенной стоимости капитала. По справедливому замечанию одного из самых известных аналитиков, Питера Друкера, «до тех пор, пока компания не начнет получать прибыль, превосходящую стоимость капитала, она будет работать в убыток» [2].

Отметим, что у акционеров и менеджмента планирование проходит по-разному: у менеджмента приоритет решений краткосрочный, в то время как у акционера — долгосрочный. Это ведет, как минимум, к возникновению корпоративных конфликтов. Единственный способ решить описанную выше проблему – это создать единый для акционеров и менеджеров стандарт мышления, который бы пронизывал абсолютно все уровни управления и направлял бы менеджмент на принятие только тех решений и проектов, которые соответствуют задаче максимизации стоимости компании в долгосрочной перспективе. Именно этому и призван удовлетворять «финансовый» стандарт управленческого мышления. Эволюция теории управления стоимостью привела к формированию социально-ориентированной модели поведения современной фирмы, а также к преодолению таких недостатков теории агентских соглашений, как:

1) противопоставление агентов и принципалов – предположение о том, что цели и задачи этих сторон могут не совпадать, а принципалу сложно контролировать агента;

2) проблема разделения рисков (risk-sharing) – предположение о том, что принципал и агент имеют различное отношение к риску в силу противоположных мотивов экономического поведения [1].

Однако подход VBM (концепция стоимостного управления компанией) имеет и слабые стороны, например, в некоторых компаниях при внедрении акценты смещаются в пользу стоимостных показателей, приводящих к их достижению условий декомпозиции финансовых показателей. При этом у менеджеров компаний зачастую просто нет мотивации повышать эффективность внедрения долгосрочных корпоративных установок\проектов, поэтому в расчете на улучшение краткосрочных финансовых показателей снижаются расходы на обучение, маркетинг и обслуживание клиентов, что далее плохо сказывается на общем финансовом состоянии компании.

Рассматривая концепцию управления стоимостью предприятия в разрезе причин для ее применения, необходимо выделить два основных направления:

- 1) внутренняя мотивация – обеспечение устойчивого долгосрочного роста стоимости предприятия для его владельцев-акционеров;
- 2) внешняя мотивация – предотвращение неблагоприятных внешних воздействий – учет требований рынка.

Взаимосвязь и подчиненность связей между этими направлениями развития бизнеса являются предметом теории стратегического менеджмента.

Суммируя вышесказанное, мы делаем следующие выводы:

- 1) стоимостной подход к управлению предприятием подразумевает управление стоимостью компании на всех уровнях (от совета директоров до менеджеров);
- 2) максимизация стоимости – это не разовая, краткосрочная задача, а непрерывный цикл стратегических и оперативных менеджерских решений, общий и очень важный стандарт мышления всей компании;
- 3) эффективное управление стоимостью компании невозможно без понимания системы показателей, которые формируют её стоимость.

Итак, под управлением стоимостью компании можно понимать целесообразную деятельность (на всех уровнях управления компанией), которая направлена на процесс максимизации стоимости предприятия, в современных условиях, через систему взаимосвязанных показателей, ее формирующих.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Бурькин А.Д. Основные подходы к формированию корпоративной культуры // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 10. - С. 59-67.
2. Степанов А.Е. Методологические, методические и организационно-технологические подходы в организации управления предприятием: монография / А.Е. Степанов, Л.М. Клячко, А.Д. Бурькин, И.Н. Омельченко, С.Б. Тюрин, В.А. Колмыков, А.В. Моисеев, А.В. Юрченко, Р.В. Зелинский. - Ярославль, 2015. - 276 с.
3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: канцлер, 2018. - 242 с.

## **Формирование системы стоимостного управления в организации**

*Быков В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Пошагово рассмотрим процесс формирования системы стоимостного управления в организации. Для того чтобы начать использовать стоимостное управление, производят от четырёх до двенадцати обязательных шагов.

Шаг 1. Стандарт BSV-I (мировой стандарт оценки бизнеса и имущества). С его помощью стоит обозначить те подходы, которые лучше использовать. Как правило это доходный подход и подход на основе активов.

Перечислим подходы, которые даёт стандарт BSV-I (мировой стандарт оценки бизнеса и имущества):

1)рыночный подход – общий способ определения стоимости предприятия и/или его собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных на сравнении данного предприятия с аналогичными уже проданными капиталовложениями (данный подход регламентируется стандартом BSV-VI);

2)доходный подход – общий способ определения стоимости предприятия и/или его собственного капитала, в рамках которого используют один или более методов, основанных на пересчете ожидаемых доходов (данный подход регламентируется стандартом BSV-VII);

3)подход на основе активов – общий способ определения стоимости предприятия и/или его собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных на исчислении стоимости активов предприятия, исключая обязательства (данный подход регламентируется стандартом BSV-IV).

Шаг 2. Определить методы, которые необходимо использовать для расчета стоимости, и факторы, которые влияют на оценку.

Метод «справедливая стоимость» («оценка справедливой стоимости») определяет справедливую стоимость как цену, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче

обязательства на текущих рыночных условиях на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки).

Услуги – «капитализация прибыли» (один из методов оценки бизнеса доходным подходом, это один из видов метода дисконтирования денежных потоков, в рамках которого стоимость компании определяют как текущую стоимость ее будущих доходов).

Производство – сочетание трех методов: «справедливая стоимость», «капитализация прибыли», «дисконтированный чистый денежный поток» (приведение стоимости потоков платежей, выполненных в разные моменты времени, к стоимости на текущий момент времени. Это делается, например, при экономической оценке эффективности инвестиций или при доходном подходе к оценке стоимости бизнеса).

Шаг 3. Далее стоит разобраться в том, что оказывает влияние на стоимость бизнеса, выделить среди методов те, что принимают участие в расчете, и попробовать начать принимать управленческие решения долгосрочного характера, учитывая все эти факторы [1]:

1)справедливая стоимость: активы по рыночной цене - долг (КЗК+ДЗК);

2)капитализация прибыли: ЧП х М (ЧП = чистая прибыль, М = мультипликатор, в годах);

3)дисконтированный чистый денежный поток: чистый денежный поток х дисконт (в %).

Шаг 4. Определяем влияние факторов, которое здесь показано стрелочками: если стрелочка вверх, то фактор необходимо максимизировать, если вниз, то минимизировать.

1)А\*↑, долг ↓ (КЗК+ДЗК);

2)ЧП↑ х М↑4;

3)ЧДП↑ \* Дисконт ↓.

Нужно произвести расчет стоимости по итогам прошлого года и дать интерпретацию результатов.

Сам по себе расчет показателей мало информативен, а смысл его содержится в расшифровке и аналитике результатов. Именно это показывает, что происходит со стоимостью бизнеса в соответствии с условиями, например, в конкретной отрасли.

Если этих шагов недостаточно и хочется использовать более детальный подход, то тогда к перечисленным 4 шагам необходимо добавить следующие [3]:

Шаг 5. Выбрать стратегию.

Шаг 6. Определить цели и ограничения на следующий год.

Шаг 7. Разработать план на следующий год (продажи, поставки, производство, логистика).

Шаг 8. Разработать бюджет:

- 1) в процессе финансового анализа бюджетов определить факторы стоимости;
- 2) провести балансировку факторов стоимости;
- 3) скорректировать при необходимости план и бюджет (в том числе план по развитию и инвестиционный бюджет).

Шаг 9. Провести анализ и оценку рисков.

Шаг 10. Утверждение планов и бюджетов.

Шаг 11. Реализация планов и бюджетов.

Шаг 12. Провести анализ (план-факт) выполнения планов и бюджетов с оценкой стоимости бизнеса в разрезе факторов стоимости:

- 1) в рамках финансового план-фактного анализа выполнения бюджетов произвести расчет стоимости бизнеса;
- 2) выполнить анализ влияния стоимостного подхода на изменение стоимости бизнеса;
- 3) подготовить рекомендации для цикла планирования на будущий год.

Также исследователи отмечают, что концепция управления стоимостью построена на связи системы сбалансированных показателей и ориентировании на рост стоимости бизнеса, в итоге происходит проникновение во все структурные подразделения организации.

М. Портер (совместно с Дж. Форрестером из Массачусетского технологического университета) был одним из первых, кто обратил своё внимание на особенности создания стоимости в отраслевом разрезе на основе дезагрегирования отрасли в зависимости от осуществляемых мероприятий по стоимостному управлению. Далее Р. Каплан и Д. Нортон подошли к проблеме учета фактора внешних факторов на стоимость бизнеса. В качестве возможного способа учета выявленных проблем была разработана Сбалансированная система показателей, которая является уникальной, так как в ней происходит интеграция финансовых и нефинансовых показателей эффективности хозяйственной деятельности [2].

В рамках классических подходов к созданию стоимости для акционеров не уделяют должного внимания нескольким пунктам – возрастающая глобализация рынков капитала, обострившаяся конкуренция за инвестиционные ресурсы, учет отраслевых особенностей бизнеса компании. Преодоление этих особенностей за счет внедрения

сбалансированной системы показателей обеспечит и рост стоимости предприятия, и повышение привлекательности компании для инвесторов/доноров.

Концепция сбалансированной системы показателей представляет собой достаточно сильный инструмент идентификации финансовых и нефинансовых показателей, а также их целевых значений, которые существенно влияют на стоимость компании, что помогает избежать односторонней финансовой ориентации системы стоимостно-ориентированного управления компанией\предприятием.

Ориентирование системы планирования и управления компании на показатель стоимости – превышение рентабельности капитала над величиной затрат на капитал – соответствует базовой идее ССП, которая подразумевает достижение нефинансовых целей для последующего достижения финансовых. Разработка ССП предполагает выявление главных факторов (или рычагов) создания стоимости и их влияния на значение показателя прироста стоимости.

Достижение цели по показателю прироста стоимости зависит от трех основных рычагов, рассматриваемых в качестве стратегических целей финансовой составляющей сбалансированной системы показателей:

- 1) увеличения прибыльности;
- 2) увеличения рентабельности используемого капитала;
- 3) увеличения потенциала роста организации.

В итоге, построение системы управления, основанного на интеграции сбалансированной системы показателей (ССП), и системы стоимостно-ориентированного управления происходит в три этапа [4]:

1. Расчет текущей стоимости организации (существует несколько методов) или прироста стоимости компании в будущем, а также построение дерева факторов создания стоимости;

2. Формирование портфеля продуктов (бизнес-единиц) на основе расчета их вложений в рост стоимости организации, разработка мероприятий по реализации стратегии, направленной на рост стоимости организации;

3. Стоимостно-ориентированное планирование и управление, связь управления с мотивацией персонала.

Метод расчёта стоимости компании выбирают на основе специфических факторов, имеющих значение для той или иной организации.

Большинство методов оценки стоимости организации базируется на использовании данных отчетов о финансовых результатах, о движении денежных средств, а также бухгалтерского баланса.

После выбора метода расчета стоимости организации формируется дерево факторов, оказывающих влияние на ее рост, которое позволяет наглядно продемонстрировать процесс создания стоимости.

Ориентированные на стоимость показатели должны быть постоянной частью процессов контроллинга, что обеспечивает возможность своевременных вмешательств при отклонении от целей. Долгосрочную и надежную реализацию концепции обеспечивает соответствующая квалификация и обучение всех задействованных в процессах сотрудников.

Модель управления, включающая ССП и идею ориентации на стоимость, позволяет проводить глубокий анализ влияния разработанных стратегий на рост стоимости организации.

Таким образом, отметим, что стоимостное управление компанией – это не классический цикл, его необходимо четко спланировать, опираясь на особенности отрасли, а также на систему показателей деятельности компании.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Бурькин А.Д. Основные подходы к формированию корпоративной культуры // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 10. - С. 59-67.

2. Степанов А.Е. Проблемы управления предприятием и пути их решения: монография / А.Е. Степанов, А.Д. Бурькин, С.Б. Тюрин, В.А. Колмыков, А.В. Моисеев, И.Н. Омельченко, А.И. Орлов, Е.В. Соколов, Ю.Л. Клячко. – Ярославль, 2017. - 385 с.

3. Тюрин С.Б. Методы нормирования труда на отечественных предприятиях / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин // Системное обеспечение условий достойного труда: сборник научно-практической конференции. Сибирский государственный университет путей сообщения. - 2017. - С. 154-160.

УДК 336.67

### **Область применения и использование показателей в ВВМ**

*Сяський Д.Ю., канд. экон. наук, доцент*

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*



ВМ (концепция стоимостного управления компанией) использует целый набор различных показателей: факторный анализ, ROI, ROE, RONA, EPS, EVA, CVA, SVA, CFROI и другие. Это позволяет менять и перебирать используемые показатели в зависимости от ситуации\отрасли\конкретной необходимости.

Перед тем как описывать вышеперечисленные показатели и сравнивать их между собой, следует прежде всего понять, в каком случае та или иная группа показателей является приемлемой для конкретной компании\предприятия. Необходимо обозначить область применения.

Мы полагаем, что показатель результатов деятельности организации должен прежде всего соответствовать определенной стадии жизненного цикла компании, ведь если компания находится в начале своего пути, то и интерпретация показателей будет отличаться от случая, если компания завершила определенный цикл. Как правило маркетинговым циклом считают три месяца, то есть квартал, соответственно и результаты по конкретному циклу\году нужно учитывать в самом его конце.

Формирование и максимизация ценности компании для акционеров в качестве основной цели в реальности актуализируются только на определенной стадии развития как организации, так и ее внешнего окружения, и экосистемы отрасли, в которой находится организация.

В этом смысле развитие финансовых целей организации может быть представлено в виде некоторой лестницы финансовых целей, каждой ступени которой соответствует своя группа показателей результатов деятельности, наиболее адекватная для данного этапа.

Эту лестницу представил профессор НИУ ВШЭ Дмитрий Леонидович Волков. Лестница финансовых целей и показателей результатов деятельности отражена на рисунке 1.

Стоит отметить, что прогресс в реализации актуализированных финансовых целей находится в прямой зависимости от двух принципов:

- 1) от роста капиталоемкости бизнеса, определяющего необходимость управления активами баланса (основным и оборотным капиталом);

- 2) от степени необходимости принимать во внимание долгосрочные перспективы роста и развития бизнеса, которые определяются, в свою очередь, вероятностью заметных изменений в отрасли, связанных с технологией, государственным регулированием и конкуренцией; с длительным инвестиционным циклом; со сложной структурой бизнес-портфелей современных корпораций.



Рисунок 1 – Лестница финансовых целей и показателей результатов деятельности компании

Рассмотрим условия использования каждого из вышеперечисленных показателей.

Таблица 2 - Показатели, использующиеся в VBM

Показатель	Суть	Использование
ROI, return on investment	Коэффициент окупаемости ROI = (доход – затраты) / затраты × 100 %.	Зная необходимые исходные данные, можно посчитать ROI как для отдельного периода (месяц, год, время акции), так и для всего мероприятия в целом.
ROE, Return on equity	Показатель рентабельности капитала компании, который демонстрирует отношение чистой прибыли к капиталу компании. Он позволяет определить эффективность и рациональность ведения бизнеса. Чем выше ROE, тем выше эффективность, с которой в компании работают средства владельцев акций. Норма рентабельности собственного капитала составляет ориентировочно 10-12% для стран с развитой экономикой.	1) Нормативное значение ROE следует оценивать долгосрочно: отдача на капитал не должна быть ниже вложений в финансовые инструменты с низкой степенью риска; 2) Чем больше заемных средств у компании, тем больше разница между показателями ROE и ROA. При увеличении долгов компании ее ROE будет расти, а ROA будет падать; 3) Если показатель ROE серьезно отличается от среднего значения ROE по отрасли – это сигнал для того, чтобы подробнее изучить происхождение такого высокого значения.

ROA, Return on Assets	Рентабельность активов – финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Рентабельность активов = Чистая прибыль / Активы Коэффициент показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала (финансового левериджа), качество управления активами.	Рентабельность активов сильно зависит от отрасли, в которой работает компания. Для капиталоемких отраслей (таких, как например железнодорожный транспорт или электроэнергетика) этот показатель будет ниже. Для компаний сферы услуг, не требующих больших вложений и вложенный в оборотные средства, рентабельность активов будет выше.
RONA, Return on net assets	Рентабельность чистых активов равна частному чистой операционной прибыли после налогов и: денежных средств плюс требования к оборотному капиталу плюс основные фонды.	Сильной стороной использования RONA в сравнении с традиционными методами измерения успеха компании является то, что RONA также рассматривает иные активы, которые компания использует для достижения своих целей.
EVA, Economic Value Added	Экономическая добавленная стоимость Основная идея и экономический смысл показателя EVA заключается в том, что капитал предприятия должен работать с такой эффективностью, чтобы обеспечить норму доходности, которую требует инвестор\акционер на вложенный капитал. Целью управления стоимостью предприятия на основе показателя EVA является создание такой стоимости предприятия для инвестора, когда операционная прибыль превышает средневзвешенную стоимость использованного капитала в денежном выражении. $EVA = NOPAT - WACC \times IC$ , где: NOPAT - чистая операционная прибыль после уплаты налогов; WACC - средняя цена капитала; IC - инвестированный капитал на начало периода. $EVA > 0$ : эффективное использование капитала; увеличение стоимости предприятия.	1) Простота определения стоимости предприятия, так как результат выражается в сумме созданной стоимости; 2) возможность оценивать эффективность как предприятия в целом, так и отдельных подразделений; 3) возможность отслеживать качество принимаемых инвестиционных решений; 4) возможность оценки стоимостных показателей предприятия для прогнозирования успешности бизнеса в долгосрочной перспективе; 5) EVA поощряет долгосрочное мышление менеджеров и работников организации; 6) показатель разъясняет принцип максимизации абсолютной доходности и превышения ее над стоимостью капитала, показывает роль этого принципа в создании стоимости, следовательно, способствует принятию более качественных инвестиционных решений по сравнению с теми, основу которых составляют, например, критерии ROI, EPS; 7) новый акцент на минимизацию величины капитала, задействованного в операционном процессе (актуальность подхода объясняется тем, что компании, уже осознавшие необходимость снижения издержек, уделяют мало

	<p>EVA=0: получение собственниками капитала предприятия нормы возврата, компенсирующей риск.</p> <p>EVA&lt;0: неэффективное использование капитала; снижение стоимости предприятия.</p>	<p>внимания уменьшению излишков капитала).</p>
EPS, Earnings per Share	<p>Чистая прибыль на акцию</p> <p><math>EPS = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Привилегированные дивиденды}}{\text{среднее число обыкновенных акций}}</math></p> <p>Акции, которые находились в обращении в течение всего года, включаются в расчет в полном объеме.</p>	<p>Значение EPS, рассчитанное только с учетом фактически обращающихся акций, называется базовым. Для того, чтобы учесть возможное влияние разводнения капитала, рассчитывается «разводненный EPS». В его расчете все конвертируемые в акции ценные бумаги анализируют, как будто их конвертация уже произведена (за исключением тех случаев, когда конвертация не понизит, а, наоборот, повысит EPS).</p>
SVA, Shareholder Value Added	<p>Акционерная добавленная стоимость</p> <p>SVA – это приращение между расчетной стоимостью акционерного капитала и балансовой стоимостью акционерного капитала.</p> <p><math>SVA = \text{расчетная стоимость акционерного капитала} - \text{балансовая стоимость акционерного капитала}</math></p>	<p>1) Оценка первоначальной величины инвестированного капитала по рыночным данным;</p> <p>2) простота интерпретации;</p> <p>3) показатель в отличие от показателя денежного потока (CF) дает возможность понять, насколько эффективны были совершенные инвестиции.</p>
CVA, Cash Value Added или RCF (Residual Cash Flow)	<p>Денежная добавленная стоимость</p> <p>Идея денежной добавленной стоимости состоит в том, что из чистого денежного потока вычесть затраты, связанные со стоимостью привлеченного капитала.</p> <p>Показатель рассчитывается по такой же схеме, что и EVA, только вместо скорректированной операционной прибыли здесь фигурирует денежный поток от операционной деятельности.</p> <p><math>CVA = AOCF - WACC \times TA</math>.</p>	<p>1) использование в качестве отдачи от инвестированного капитала денежных потоков (Cash Flows);</p> <p>2) учет затрат на привлечение и обслуживание капитала из разных источников, т.е. средневзвешенная цена капитала;</p> <p>3) сложность определения отдельных компонентов для оценки CFROI и CVA;</p> <p>4) возможная несостоятельность в качестве способа оценки создания акционерной стоимости, ввиду подверженности манипуляциям со стороны управленцев.</p>
CFROI, Cashflow Return on Investment	<p>Рентабельность денежного потока</p> <p>CFROI обычно рассчитывается на годичной основе и сравнивается со скорректированным на инфляцию стоимостью</p>	<p>1) Используя <math>\text{CashFlowReturnonInvestment}</math> (Доходность инвестиций на основе денежного потока), можно сравнить компании с несхожими структурами активов, по секторам и времени;</p> <p>2) преимущество CFROI в том, что</p>

	капитала, для того чтобы определить, получила ли корпорация прибыль, превосходящую стоимость капитала.	она связывает измерение эффективности с фактором, которые инвесторы ценят более всего: способность корпорации генерировать денежные средства.
ROIC, Return on invested capital	Рентабельность инвестиций отражает соотношение операционной прибыли компании к сумме инвестированных в основную деятельность средств.	Показатель нужен для того, чтобы оценить эффективность вложений в основную деятельность.
EBITDA, Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	Прибыль до выплаты процентов, налогов и амортизации EBITDA показывает финансовый результат компании, исключая влияние эффекта структуры капитала (т.е. процентов, уплаченных по заемным средствам), налоговых ставок и амортизационной политики организации. EBITDA = Прибыль (убыток) до налогообложения + (Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов)	1) EBITDA позволяет грубо оценить денежный поток, исключив такую "неденежную" статью расходов как амортизация; 2) показатель полезен при сравнении предприятий одной отрасли, но имеющих различную структуру капитала; 3) показатель EBITDA используется также для расчета рентабельности (EBITDA margin): EBITDA margin = EBITDA /
P/E, PE ratio, P/E, earnings multiple	Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли на одну акцию (или коэффициент «кратное прибыли») Формула расчёта: $P/E = \frac{P}{EPS}$ где P – цена акции, EPS – прибыль на акцию	Является одним из главных показателей, применяющихся для сравнения инвестиционной привлекательности акционерных компаний. Малые значения коэффициента сигнализируют о недооценённости рассматриваемой компании, большие — о переоценённости.
MVA, market value added	Рыночная добавленная стоимость MVA = Рыночная стоимость долга (MVE) + рыночная капитализация (MVD) – совокупный капитал (ТК) MVA показывает дисконтированную стоимость всех настоящих и будущих инвестиций. Показатель рассчитывается как разница между рыночной ценой капитала и инвестированным в предприятие капиталом.	1) акцент на рыночную капитализацию предприятия, которая более релевантна для акционерных обществ, котирующихся на фондовых биржах; 2) невозможно учесть альтернативные стоимости инвестированного капитала; 3) невозможно учесть промежуточные прибыли акционеров.
SVA, Shareholder	Добавленная стоимость	1) Необходимо отметить, что

Value Added	<p>акционерного капитала</p> <p>Показатель SVA представляет собой капитализированное изменение текущей стоимости операционного денежного потока, скорректированное на текущую стоимость инвестиций во внеоборотный и оборотный капитал, вызвавших данное изменение.</p> <p>1 способ:  <math>SVA = \text{Изменение стоимости инвестированного капитала, где Стоимость инвестированного капитала} = \text{накопленная текущая стоимость денежного потока} + \text{Текущая стоимость остаточной стоимости}</math></p> <p>2 способ:  <math>SVA = \text{Текущая стоимость остаточной стоимости} - \text{Текущая стоимость стратегических инвестиций}</math></p>	<p>данный способ расчета похож на расчет EVA по изменениям NOPAT и стоимости изменения инвестированного капитала;</p> <p>2) использование SVA в рамках управления стоимостью в отличие от денежного потока дает возможность понять, насколько эффективны были совершенные инвестиции; при этом распределение суммы добавленной стоимости годично различается;</p> <p>3) по сравнению с показателем EVA показатель SVA имеет значительное преимущество оценки первоначальной величины инвестированного капитала по рыночным данным. Оценка осуществляется путем капитализации чистой прибыли (NOPAT).</p>
TSR, total shareholder return	<p>Показатель совокупной акционерной доходности</p> <p>Показатель определяет доходность, которую получает акционер компании за все время владения акциями, если он реинвестирует полученные дивиденды.</p>	<p>1) Возможность сравнения финансового положения компании независимо от размеров, отрасли и страны компании;</p> <p>2) простота расчета (использование показателей, которые реально видим);</p> <p>3) необходимость учитывать валютную разницу.</p>

Каждый из показателей отражает разный аспект деятельности бизнеса. И у каждого – свои достоинства и недостатки, что значит, что нужно использовать их в зависимости от специфики отрасли и характеристик предприятия.

Потенциальными проблемами использования отдельных показателей VBM являются:

1) отсутствие объективности при расчете стоимости капитала и других ключевых факторов стоимости;

2) различия в понимании менеджеров и акционеров полученных значений показателей;

3) необходимость выполнения условия: результаты внедрения системы VBM на предприятии должны превосходить расходы на ее создание.

Одни и те же показатели могут быть использованы в различных модификациях согласно поставленным менеджментом задач, например, показатель EVA, который не только используют для аналитики работы компании в целом, но и для аналитики работы отдельных его подразделений. В связи с популярностью данного показателя в целом по миру и, в частности, в РФ, следует обратить на него особое внимание.

Показатель EVA может быть использован, во-первых, для инвестиционной оценки компании для того, чтобы у аналитиков была картинка финансового состояния в целом, во-вторых, он может быть использован для оценивания эффективности каких-либо конкретных аналитических объектов: дивизионов компании, направлений бизнеса, проектов. Более того, при использовании модели EVA можно использовать уже реализованную в компании систему финансовой ответственности. Также отметим, что во время расчета EVA для дивизиона\бизнес-единицы\проекта необходимо определить используемые доли активов, а также правильно посчитать себестоимость.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.
2. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.
3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 330.322

### **Сущность инвестиционной политики предприятия и ее роль в осуществлении инвестиционной стратегии**

*Киселев А.А., канд. пед. наук, профессор*

*Пономарева Н.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Как свидетельствует мировая практика, грамотное управление инвестициями является одним из ключевых факторов успешного развития предприятия и способствует повышению его конкурентоспособности на рынке. В рамках предприятия инвестиции выполняют ряд важнейших задач, необходимых для его эффективного функционирования:

- обеспечение экономического роста организации в долгосрочной перспективе;
- обеспечение стабильного финансового состояния и максимизации прибыли предприятия;
- обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг, выпускаемых компанией;
- приобретение и повышение технического уровня основных средств;
- развитие инновационной деятельности организации;
- приобретение ценных бумаг и вложение средств предприятия в другие компании.

В таблице 1 представлен пример классификации инвестиций по различным признакам.

Любые инвестиции неразрывно связаны с понятием инвестиционной деятельности предприятия, под которой понимается процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

Инвестиционная деятельность обеспечивает необходимое движение средств предприятия и формирует основу для его развития и новых инвестиций. Осуществление эффективной инвестиционной деятельности предприятия невозможно без разработки инвестиционной политики.

Разработка инвестиционной политики играет существенную роль в обеспечении финансовой устойчивости и эффективного развития компании, поскольку она:

- позволяет обеспечить реализацию долгосрочных инвестиционных целей как организации в целом, так и ее отдельных структурных единиц;
- помогает реально оценить имеющиеся у организации возможности и использовать их наиболее эффективным способом;
- обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в результате изменений факторов внешней среды;
- позволяет нивелировать негативные последствия для деятельности компании, вызванные влиянием факторов внешней среды;



- раскрывает сильные стороны организации, существенно отличающие ее от конкурентов;
- обеспечивает взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления с инвестиционной деятельностью предприятия;
- формирует программу организационного поведения в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

Таблица 1 - Классификация форм инвестиций

Признак	Инвестиции			
Объект вложения	Реальные: - в основной капитал; - материально-производственные запасы; - нематериальные активы.		Финансовые: - в акции, облигации и т.д.; - иностранные валюты; - банковские депозиты; - объекты тезаврации.	
Участие инвестора в инвестиционном процессе	Прямые		Косвенные	
Период инвестирования	Краткосрочные	Среднесрочные		Долгосрочные
Региональный	Внутренние		Внешние	
Форма собственности на инвестиционные ресурсы	Частные	Государственные	Иностранные	Совместные

Инвестиционная политика является формой реализации инвестиционной стратегии предприятия в разрезе наиболее важных направлений инвестиционной деятельности на отдельных этапах ее осуществления. При разработке инвестиционной политики следует учитывать следующие составляющие:

- инвестиционная политика должна соответствовать законодательными и нормативными актами Российской Федерации;
- необходимо учитывать взаимное влияние отдельных инвестиционных проектов на систему в целом;
- при принятии управленческих решений нужно предоставлять несколько альтернативных вариантов для выбора;
- отобранные проекты должны обеспечивать максимальную эффективность инвестиций организации;
- в ходе реализации инвестиционной политики необходимо производить корректировку инвестиционных ожиданий;
- минимизировать инвестиционные риски;

- выбирать надежные и более дешевые источники и методы финансирования инвестиций;
- обеспечивать ликвидность инвестиций;
- рассмотреть возможность корректировки инвестиционной политики вследствие изменения внешней среды компании.

Инвестиционная политика ориентирована на достижение среднесрочных и долгосрочных целей компании и ее основной задачей является распределение имеющихся у компании инвестиционных ресурсов, как финансовых, так и нематериальных между отдельными проектами и программами компании с целью формирования наиболее выгодного и эффективного для предприятия инвестиционного портфеля.

Часто понятия инвестиционной стратегии и инвестиционной политики ошибочно считают синонимами. До сих пор многие авторы не могут прийти к единому мнению по поводу места инвестиционной политики в структуре управления инвестиционной деятельностью предприятия. Некоторые рассматривают ее как часть инвестиционной стратегии предприятия, в то время как остальные считают, что она является самостоятельным явлением.

Инвестиционная политика сама по себе не является стратегией организации, а представляет собой одну из функциональных стратегий компании таких как: кадровая, финансовая, экономическая, техническая, производственная, социальная и т.д.

При этом инвестиционная стратегия является неким общим планом или программой инвестиционной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе, помогающим расставить приоритеты в распределении инвестиционных ресурсов, достичь намеченных целей и задач компании и обеспечить ее эффективное функционирование с учетом жизненного цикла предприятия. В отличие от инвестиционной стратегии, представляющей собой общую концепцию развития инвестиционной деятельности предприятия, инвестиционная политика формирует методы и инструменты осуществления конкретных направлений инвестиционной деятельности предприятия [1].

Существует ряд фундаментальных факторов, оказывающих значительное воздействие на содержание инвестиционной политики предприятия, а именно:

- производственные – характеризуются состоянием основных фондов предприятия, оборудования, обеспечение возможности выпуска высококачественной конкурентоспособной продукции;

– финансовые – к ним относят величину собственных источников финансирования возможности привлечения заёмных источников капитала и т.д;

– макроэкономические – воздействуют через законодательное регулирование деятельности предприятия, государственную политику страны, колебания курса валют;

– социальные – оказывают влияние на отдельные составляющие инвестиционной политики (уровень квалификации персонала, отсутствие текучки кадров, обеспечение достойных условий труда работникам).

Различают три основных вида инвестиционной политики, и каждое предприятие может выбрать вид, наиболее подходящий достижения своих целей.

Консервативная инвестиционная политика – направлена не на получение максимального уровня прибыли и увеличение темпов роста капитала, а на сохранение текущих позиций компании на рынке и минимизацию уровня инвестиционного риска организации, но при этом стремится лишь обеспечить безопасность своих вложений.

Компромиссная (умеренная) инвестиционная политика – основной задачей данной политики является выбор и применение на практике таких инвестиционных инструментов и объектов инвестирования, по которым уровень текущей доходности, темпы роста капитала и уровень риска максимально приближены к среднерыночным показателям. В этом случае компания не склонна к инвестициям как в высокорисковые, так и низкодходные инвестиционные проекты.

Агрессивная инвестиционная политика – представляет собой инвестиционную деятельность предприятия, при которой компания инвестирует свои средства в объекты, уровень доходности и риска, по которым существенно превышает среднерыночные показатели, и направлена на максимизацию текущего дохода от вложений капитала в ближайшем периоде.

При выборе конкретного типа инвестиционной политики следует учитывать финансовое состояние предприятия, его финансовую философию, тип корпоративной и финансовой стратегии.

Инвестиционная политика предприятия представляет собой сложную, взаимосвязанную структуру основных видов деятельности организации, направленную на перспективное развитие и получение прибыли в результате осуществления инвестиционных вложений.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Тюрин С.Б. Методологические подходы к оценке инвестиционных проектов / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). - 2017. - № 1 (34). - С. 49-57.

3. Юрченко А.В. Роль государства в повышении эффективности инвестиционной деятельности / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2014. - № 3. - С. 10-18.

УДК 330.322

### **Основные этапы формирования и инструменты реализации инвестиционной политики предприятия**

*Кваша В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

Как показывает практика, при разработке инвестиционной политики необходимо уделить особое внимание выделению основных этапов ее формирования. Процесс формирования инвестиционной политики можно представить в виде девяти последовательных этапов. Остановимся подробнее на каждом из них (рисунок 1).

На первом этапе основной целью является осуществление всесторонней ретроспективной оценки эффективности деятельности предприятия.

На втором этапе производится анализ текущей и прогноз ближайшей конъюнктуры инвестиционного рынка и определяющих факторов для отдельных сегментов рынка, связанных с деятельностью компании.

На третьем этапе определяется стадия жизненного цикла, на котором находится предприятие, и формируется система стратегических целей, которые должны быть отражены в инвестиционной политике предприятия.

На четвертом этапе выявляется возможность формирования инвестиционных ресурсов как за счет собственных, так и заемных средств. Рациональное соотношение собственных и заемных источников

финансирования обеспечивает компании финансовую устойчивость и платежеспособность.

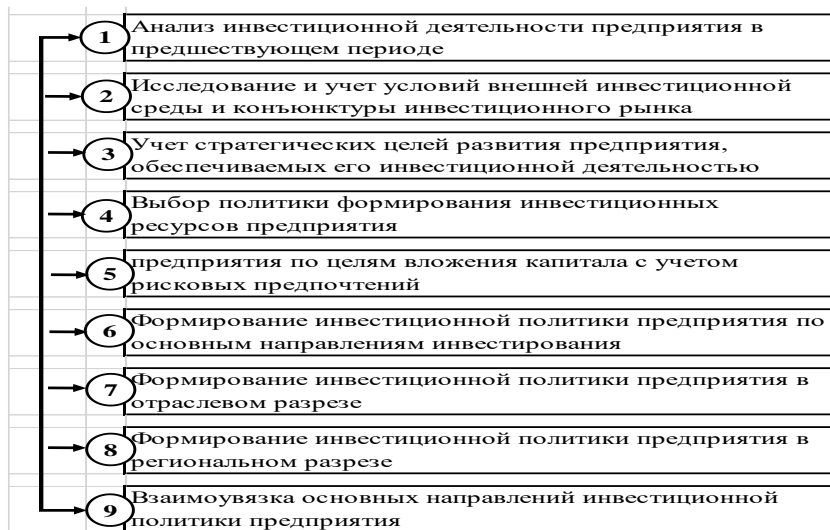


Рисунок 1. Основные этапы формирования общей инвестиционной политики предприятия

На пятом этапе определяется основная целевая функция компании с учетом соотношения риска и доходности ее инвестиционной деятельности.

На шестом этапе производится оптимизация соотношения объемов реального и финансового инвестирования в процессе предстоящей инвестиционной деятельности компании, которая определяется функциональной направленностью деятельности предприятия, стадией жизненного цикла, размером, характером стратегических изменений операционной деятельности, прогнозируемой ставкой процента на финансовом рынке и темпами инфляции.

Седьмой этап является самым сложным процессе разработки инвестиционной политики. На данном этапе исследуется целесообразность отраслевой концентрации или диверсификации инвестиционной деятельности, которая осуществляется путем предварительной оценки прогнозируемого развития отдельных отраслей.

Актуальность восьмого этапа определяется размером и продолжительностью функционирования предприятия. Данный этап необходим для крупных компаний, давно существующих на рынке. На девятом этапе происходит согласование между собой отдельных

направлений инвестиционной политики предприятия по объемам, срокам реализации и другим параметрам.

Инвестиционная политика рассматривается в неразрывной связи с общей стратегией финансового менеджмента и целиком и полностью согласуется с ней по целям и этапам практической реализации, что наглядно отражено на рисунках 2,3.



Рисунок 2. Стадии разработки инвестиционной политики предприятия

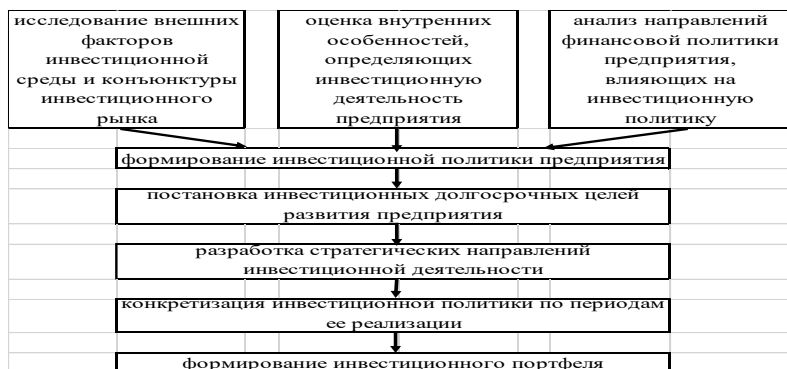


Рисунок 3. Этапы формирования инвестиционной политики предприятия

Еще один подход к процессу формирования и реализации инвестиционной политики представляет собой совокупность

взаимосвязанных этапов, позволяющих организовать полный цикл анализа, формирования и реализации инвестиционной политики (рисунок 4). Данный алгоритм следует начинать с анализа текущего состояния компании, выявления ее сильных и слабых сторон, что в свою очередь позволит снизить вероятность инвестиционных рисков и определить наиболее благоприятные направления для инвестирования.

Затем наступает непосредственно фаза формирования инвестиционной политики, в ходе которой определяются основные ее направления, учитываются ограничения, связанные со спецификой источников инвестирования, включающих в себя определение потребности в ресурсах, источники финансирования и оценку платы за выбранные источники финансирования.

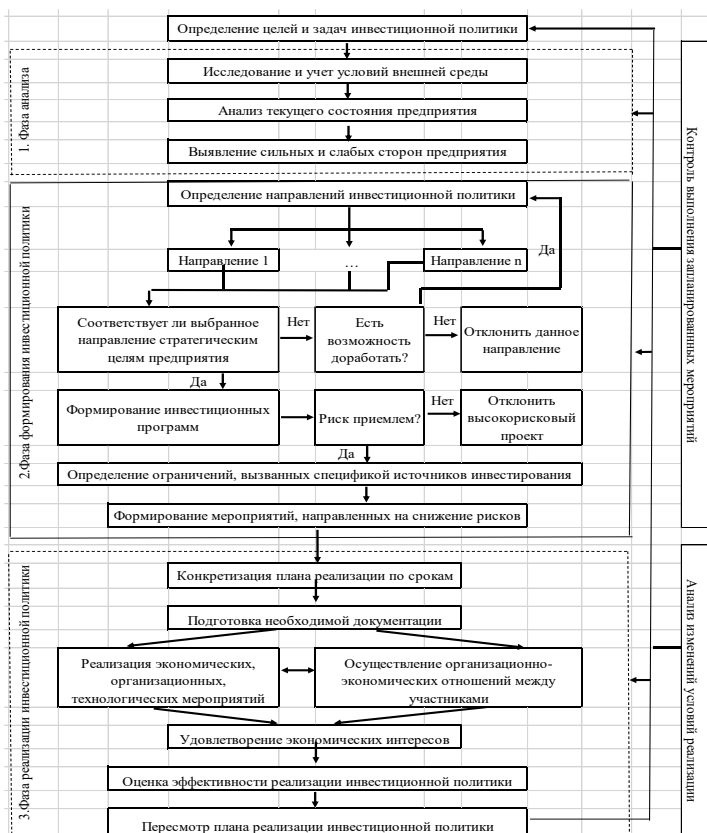


Рисунок 4. Алгоритм формирования и реализации инвестиционной политики предприятия

Следующим этапом выступает фаза ее реализации, в рамках которой производится подготовка необходимой документации, проведение экономических, организационных и технологических мероприятий, связанных с проектными работами, приобретением земли, возведением объектов, приобретением и монтажом оборудования, созданием производственной инфраструктуры.

Наиболее важными результатами применения данного алгоритма можно считать увеличение дохода, который включает зарплату персонала, премии, дивиденды, повышение квалификации персонала, устойчивое развитие предприятия, повышение конкурентных преимуществ, что позволяет кампаниям принимать грамотные управленческие решения, своевременно принимать корректирующие меры и снижать инвестиционные риски.

Таким образом, можно сделать вывод, что на настоящий момент не существует единого унифицированного алгоритма касательно разработки и реализации инвестиционной политики.

#### **Библиографический список**

1. Тюрин С.Б. Методологические подходы к оценке инвестиционных проектов / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). - 2017. - № 1 (34). - С. 49-57.

2. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.

3. Юрченко А.В. Роль государства в повышении эффективности инвестиционной деятельности / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2014. - № 3. - С. 10-18.

УДК 330.322

### **Критерии эффективности инвестиционной политики: отечественный и зарубежный опыт**

*Бурыкин А.Д., д-р экон. наук, профессор*

*Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

Оценка экономической эффективности инвестиций играет ключевую роль в процессе принятия управленческих решений, выборе объектов инвестирования, прогнозирования будущих денежных потоков.



Как показывает практика, многие существующие механизмы финансирования инвестиционной деятельности недостаточно эффективны и не могут обеспечить в полной мере информацией процесс принятия ключевых управленческих решений, отсутствует единая методика расчета эффективности инвестиционных проектов, закрепленная на законодательном уровне, недостаточно изученными остаются методики оценки приоритетности и выбора инвестиционных проектов.

В настоящий момент разработано большое количество методик оценки эффектов от вложения средств в различные проекты. К наиболее известным из них можно отнести оценки, разработанные следующими компаниями: E&Y, Goldman, Sachs&Co, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Литтл – Миррлис, ЮНИДО, Cost-benefit analysis [1].

Первые три подхода относятся к разработке бизнес-плана, который является первым этапом в процессе разработки инвестиционного проекта.

Методика анализа проектов, разработанная Всемирным банком, получила широкое применение в странах с рыночной экономикой. Основным преимуществом данного подхода можно считать создание условий необходимых экономического роста.

Оценка инвестиционных проектов по методу Литтла – Миррлиса заключается в исчислении товаров и услуг в международных ценах. Среди основных недостатков данного метода можно выделить:

- основан на плановой структуре экономики с неограниченными трудовыми ресурсами;
- большое влияние на мировые цены спекуляции, что приводит к ошибкам в оценке эффективности проектов;
- необходимость дополнительных вычислений в ходе проекта, поскольку мировые цены не статичны и подвержены изменениям;
- возможны ошибки вследствие недостаточной компетенции экспертов и отсутствии необходимой информации при получении коэффициентов конвертации цен.

Методика ЮНИДО, в основу которой был положен Метод «затраты – выгоды», сформулированный во Франции еще в 19 веке, возникла как альтернатива методике Литтла – Миррлиса. Отличительными чертами данной методики являются:

- обобщение опыта ранее действовавших международных организаций;

– использование для проектов, главным образом, относящихся к сфере промышленного развития, с высокими показателями финансовой и экономической эффективности;

– ориентация на предельное упрощение предлагаемых проблем, поиск путей их возможного решения на уровне рекомендаций и готовых кейсов.

«Руководство по применению метода анализа издержек и выгод для оценки инвестиционных проектов» (Cost-benefit analysis) создано европейским сообществом и было объединено с методикой ЮНИДО, но является более современной экономической моделью, представляющей собой экономический анализ для оценки проекта.

Одним из наиболее распространенных в зарубежной практике подходов к оценке инвестиционных проектов является методический подход Хильмара Фольмута, который предполагает использование различных методик по определению ключевых значений проектов, по которым сравниваются альтернативы, либо определяется целесообразность инвестиций в один проект. Основным недостатком является невозможность в полной мере оценить затраты проекта, если необходимо учитывать процентные ставки инвестирования капитала. В большинстве случаев данная методика используется для оценки проектов по замене оборудования, реконструкции производственных мощностей и т.д.

Еще одним методом оценки инвестиционных проектов является метод расчета рентабельности инвестиций, который позволяет инвестору определить удельную финансовую эффективность его вложений, но при этом возникают проблемы при расчете срока окупаемости. В основном данный метод используется для сравнения инвестиционных проектов по величине инвестированного капитала и ожидаемой прибыли по проекту.

Одним из наиболее популярных методов используемых как в отечественной, так и зарубежной практике является метод расчета чистого дисконтированного дохода. Метод позволяет сравнивать различные инвестиционные альтернативы и оценивать отдельные проекты. Однако определение будущей стоимости денег в виде прогнозируемой выручки по проекту учитывает множество факторов неопределенности, что создает сложности расчета данного показателя.

Схожим недостатком обладает метод расчета внутренней нормы рентабельности проекта, который используется для оценки эффективности инвестиций в каждый год реализации проекта без учета амортизации капитала.

В нашей стране были разработаны и успешно внедрены Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, ориентированные на унификацию методов оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях перехода экономики РФ к рыночным отношениям.

Данная методика во многом базируется на международном опыте и согласуется с вышеописанной методикой ЮНИДО. Выделяют следующие методы оценки экономической эффективности согласно данных Методических рекомендаций:

- метод чистого дисконтированного дохода;
- метод срока окупаемости;
- метод индекса доходности и рентабельности проекта;
- метод внутренней нормы доходности;
- расчет точки безубыточности проекта

К основным принципам Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов относят:

- моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств;
- учет результатов анализа рынка, финансового состояния предприятия, на котором планируется реализация проекта, степени доверия к руководителям проекта, влияния реализации проекта на окружающую природную среду и т.д.;

- определение эффекта посредством сопоставления предстоящих интегральных результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал или иных показателей;

- приведение предстоящих разновременных расходов и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде;

- учет влияния инфляции, задержек платежей и других факторов, влияющих на ценность используемых денежных средств;

- учет неопределенности и рисков, связанных с осуществлением проекта.

Методические рекомендации решают следующие задачи:

- на их основе производится оценка реализуемости и эффективности инвестиционных проектов;

- обеспечивают обоснование целесообразности участия в реализации проектов заинтересованных лиц;

- предлагают несколько альтернативных вариантов реализации проекта;

- осуществляют государственную, отраслевую и другие виды экспертиз инвестиционных проектов.

Критерии, на основе которых производится оценка инвестиционных проектов, могут различаться в зависимости от отраслевой принадлежности и стратегической направленности компании. В основной массе используются показатели, соответствующие целям и задачам организации, помогающие осуществить долгосрочные планы компании.

При оценке эффективности инвестиционного проекта используют метод дисконтирования, т.е. приведения затрат и результатов к одному моменту. В качестве такого момента времени можно принять, например, год начала реализации проекта.

В таблице 1 представлены основные методы анализа инвестиционной привлекательности проекта.

Таблица 1 - Методы анализа инвестиционной привлекательности проектов

Показатель	Метод							
	NPV	IRR	PI	PP	DPP	ARR	DARR	ROI
Затраты	+	+	+	+	+	+	+	+
Доходы	+	+	+	+	+	-	-	-
Инфляция	+	+	+	-	+	-	+	-
Срок	+	+	+	+	+	-	+	-
Прибыль	-	-	-	-	-	+	+	+

Принято выделять две группы методов, используемых в анализе инвестиционной деятельности.

Статические – основанные на учетных оценках и не учитывающие фактор времени. К ним относят: срок - период окупаемости инвестиций; коэффициент эффективности инвестиций; коэффициент покрытия долга DCR; показатель возврата на инвестицию ROI.

Динамические – основанные на дисконтированных оценках денежных потоков, фактор времени учитывается чистая приведенная стоимость; внутренняя норма прибыли; модифицированная внутренняя норма прибыли; индекс рентабельности инвестиций; дисконтированный срок окупаемости инвестиций; дисконтированный коэффициент эффективности инвестиций DAAR.

Однако стоит отметить, что процесс принятия управленческих решений касательно реализации того или иного инвестиционного проекта не может быть сведен анализу вышеприведенных показателей. Оценка

любого инвестиционного проекта носит комплексный характер и на нее оказывает влияние множество факторов.

Очень часто можно встретить ситуацию, при которой критерии эффективности комбинируются между собой, либо же оценка производится на основе нескольких методик для получения наиболее достоверного результата.

В любом случае оценка инвестиционных проектов играет ключевую роль в инвестиционной деятельности компании, поскольку от объективной оценки зависят сроки возвращения вложенного капитала и темпы развития компании.

Однако неверно считать, что данный аспект является единственным. Для всесторонней оценки эффективности инвестиционной политики необходимо сопоставить поставленные компанией цели с реально достигнутыми результатами. Примерами целей организации могут служить: реализация стратегических планов и повышение общей экономической эффективности предприятия; повышение рентабельности хозяйственной деятельности; обеспечение финансовой устойчивости предприятия в перспективе; наличие положительных результатов инвестирования; достижение оптимального соотношения риска/доходности инвестиций и др. создание условий, обеспечивающих устойчивый экономический рост компании.

Можно выделить пять основных групп критериев, отражающих достижение вышеперечисленных целей:

1. Показатели, демонстрирующие эффективность инвестиционных вложений в реальные активы предприятия. Различают две группы данного вида показателей: характеризующие фактическое состояние основных средств и характеризующие доходность инвестиций в реальные активы. К первой группе относятся:

– структура инвестиций в основной капитал организации. При этом эффективной считается та структура, при которой основная часть инвестиций направляется в активную часть основных производственных фондов таких как машины, оборудование, транспортные средства;

– состояние основных производственных фондов предприятия – определяется на основании коэффициентов их износа и годности. Чем ниже значение данных коэффициентов, тем в лучшем техническом состоянии находятся основные средства компании;

– интенсивность обновления основных средств предприятия – определяется за счет коэффициентов обновления и выбытия за

определенный период. Чем выше значения данных коэффициентов, тем выше активность организации по обновлению основных средств;

- ежегодный темп роста чистых инвестиций в основные фонды. При этом под чистыми инвестициями понимается величина денежного потока, направленная на инвестиционную деятельность, за вычетом амортизационных отчислений;

- динамика инвестиций в основной и оборотный капитал предприятия.

Ко второй группе относятся:

- коэффициент рентабельности собственного капитала;
- коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности;
- валовая и чистая рентабельность продаж;
- коэффициенты оборачиваемости основного и оборотного капитала.

2. Достижение заданных параметров намеченной инвестиционной программы предприятия:

- соотношение запланированных и фактических показателей финансирования по направлениям инвестиционных вложений (капитальное строительство, реконструкция и модернизация; приобретение оборудования в связи с внедрением новой техники и технологии; замена изношенного оборудования и др.), выявление процента отклонения;

- соотношение запланированных и фактических показателей освоения отдельных направлений инвестиционных вложений.

3. Показатели, демонстрирующие эффективность инвестиционных вложений в финансовые активы:

- доля финансовых вложений в общей сумме инвестиций;
- соотношение долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений;

- рентабельность финансовых активов как в целом, так и по отдельным инструментам.

4. Показатели, характеризующие эффективность инвестиционной деятельности предприятия в целом:

- рентабельность активов (ROIC). Чем выше данный показатель, тем эффективнее проводимая предприятием инвестиционная политика;

- экономическая добавленная стоимость (EVA), представляет собой показатель роста (или снижения) стоимости предприятия в результате осуществления им инвестиционной политики.

5. Показатели, демонстрирующие степень инновационности инвестиционной политики предприятия:

- интегральный показатель инновационного потенциала предприятия

(включающий показатели финансово-экономических, научно-технических, организационных возможностей предприятия, позволяющих обеспечивать его инновационную деятельность);

- индекс рентабельности, отражающий соотношение полученных результатов и вложенных средств с учетом фактора времени и позволяющий оценить уровень инновационной активности предприятия.

Таким образом, реализация этих мер усилит эффективность инвестиционной политики организации и создаст предпосылки для осуществления главной цели любой компании-увеличения ее стоимости.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.

3. Тюрин С.Б. Методологические подходы к оценке инвестиционных проектов / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). - 2017. - № 1 (34). - С. 49-57.

4. Юрченко А.В. Роль государства в повышении эффективности инвестиционной деятельности / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2014. - № 3. - С. 10-18.

УДК 331.214

### **Формы и системы оплаты труда и их влияние на величину затрат**

*Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент*

*Щетинина А.Н.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Платежная система - это взаимосвязь между различным множеством показателей, характеризующими меру оплаты и исполнение обязанностей в рамках установленных норм. Он предусматривает вознаграждение за выполненную работу работников общества в соответствии с их общими результатами. Размер заработной платы зависит от качественных и количественных результатов трудовой деятельности. Оплата устанавливается по отношению к норме, а оплата за вид деятельности заранее согласовывается между работодателем и работником. Формы или системы оплаты труда являются основным элементом организации оплаты труда за выполненную работу. Их основная задача - определить размер заработной платы, который может быть выполнен различными способами.

Выбор рационального вида оплаты труда является очень важной составляющей трудового процесса, имеющей социально-экономическое значение для предприятия, независимо от направления его деятельности. Согласно закону, работодатель имеет право выбрать наиболее приемлемый вид системы оплаты труда.

Предприятие может создать необходимый штат высококвалифицированных сотрудников, способствовать повышению мотивации работников и привлечению новых трудовых ресурсов при наличии соответствующей характеру деятельности оплаты труда. Любой вид оплаты труда работников направлен на создание материальной базы для развития трудового капитала предприятия. Значительную роль в этом играет и вознаграждение, например, за расходование психических или физических ресурсов человека. Заработная плата-вознаграждение за работу в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты. Заработная плата, начисляемая работникам организации, делится на два вида: основную и дополнительную.

К основной категории относятся выплаты, которые начисляются работникам за отработанное время, количество и качество выполненной работы: оплата по сдельным ставкам, тарифные ставки, оклады, премии сдельщикам и временщикам, доплаты за отклонения от нормальных условий труда, за работу в ночное время, за сверхурочную работу.

К дополнительной заработной плате относятся выплаты за нерабочее время, предусмотренные трудовым законодательством: оплата регулярных отпусков, перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов для подростков, за время выполнения государственных и общественных обязанностей, выходное пособие при увольнении и др.



Под системой оплаты труда понимается метод расчета размера вознаграждения, подлежащего выплате работникам предприятия в соответствии с их трудовыми затратами или результатами труда. Системы оплаты труда, ставки, оклады и различные выплаты устанавливаются для работников коммерческих организаций коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, трудовыми договорами. Системы оплаты труда и стимулирования, в том числе повышенная оплата труда за работу в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни, сверхурочную работу и в других случаях, устанавливаются работодателем.

Тарифная система - это совокупность норм, с помощью которых регулируется уровень заработной платы различных групп и категорий работников. Основные элементы тарифной системы: тарифные шкалы, тарифно-квалификационный справочник, тарифные ставки. В настоящее время существует Единый тарифно-квалификационный справочник рабочих и профессий рабочих, включающий отдельные выпуски по отраслям [2].

Тарифная ставка (оклад) - это фиксированный размер вознаграждения работника за выполнение норматива труда определенной сложности (квалификации) в единицу времени. Тарифные ставки применяются при определении как размера оплаты за отработанное время для работников, получающих почасовую оплату труда, так и размера сделельных ставок, на основании которых оплачивается работа сделельщиков. Уровень квалификации, необходимый при выполнении конкретной работы, определяется категорией.

Тарифная категория - это величина, отражающая сложность работы и квалификацию работника. Более высокая оценка соответствует работе большей сложности. Квалификационный разряд - это величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

Дифференциация заработной платы от категории к категории осуществляется с использованием шкалы заработной платы. Тарифная сетка-совокупность тарифных категорий работ (профессий, должностей), определяемых в зависимости от сложности выполняемой работы и квалификационных характеристик работников с использованием тарифных коэффициентов. Как правило, шкала заработной платы представляет собой таблицу, которая устанавливает соответствие между классами заработной платы и коэффициентами. Чем выше ранг, тем выше тарифный коэффициент. Тарифный коэффициент каждой категории определяется путем деления тарифной ставки этой категории на

тарифную ставку первой категории. Таким образом, тарифный коэффициент показывает, во сколько раз тарифная ставка определенной категории превышает размер тарифной ставки 1-й категории. При этом тарифный коэффициент 1-й категории всегда равен единице [1].

К числу важнейших показателей, характеризующих трудозатраты, относятся нормы труда, в том числе:

1. Производительность - это количество продукции, которое работник определенной квалификации должен произвести за единицу рабочего времени.

2. Норма времени - это количество рабочего времени (часы, минуты), которое работник определенной квалификации должен потратить на производство единицы продукции.

3. Ставка обслуживания - количество объектов (единиц оборудования, производственных площадей), которые работник должен обслуживать в единицу времени.

4. Стандартизированная задача - общий объем работы, которую должен выполнить сотрудник за единицу рабочего времени.

Основными формами тарифной системы оплаты труда являются повременная и сдельная. Основное различие между повременной и сдельной формами оплаты труда заключается в методе учета затрат на рабочую силу. Повременная оплата труда подразумевает учёт отработанных часов, в то время как сдельная оплата высчитывается с учетом количества произведенной работником качественной продукции, либо с учётом количества операций, выполненных работником.

При повременной форме оплаты труда заработная плата работника рассчитывается на основе установленной тарифной ставки или заработной платы за фактически отработанное время. Различают простую почасовую оплату и повременную оплату [3].

При простой почасовой оплате почасовая ставка умножается на количество отработанных часов.

При повременной надбавке устанавливается процентная надбавка к месячной или квартальной заработной плате.

Сдельная работа - это форма оплаты труда, при которой заработная плата рассчитывается на основе заранее установленного размера оплаты за каждую единицу качественно выполненной работы или произведенной продукции. Сдельные системы оплаты труда подразделяются на [4]:

1) прямая сдельная оплата, при которой заработок работника устанавливается по заранее определенной ставке за каждую единицу продукции соответствующего качества;

2) сдельная прогрессивная ставка, когда выход работника в пределах установленной начальной ставки оплачивается по базовым ставкам, а все выходы сверх начальной ставки оплачиваются по повышенным ставкам;

3) сдельная оплата труда, при которой заработная плата работника складывается из заработной платы по базовой сдельной оплате труда и надбавок за выполнение условий и установленных показателей премирования;

4) единовременная оплата, когда размер оплаты за выполненные работы устанавливается не за каждую производственную операцию отдельно, а за весь комплекс работ; косвенная сдельная работа, основанная на том, что размер заработка рабочих (обычно подсобных) ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых ими рабочих.

Бестарифная система оплаты труда - определение заработной платы в зависимости от конечного результата работы всего предприятия в целом или структурного подразделения. Бестарифная система оплаты труда характеризуется тесной взаимосвязью между уровнем оплаты труда сотрудников и фондом оплаты труда, определяемая конечными результатами работы коллектива; установление постоянного (относительно постоянного) коэффициента уровня квалификации для каждого работника; установление каждым работником коэффициента трудового участия в текущей работе. При оплате труда в рамках данной системы заработок работника попадает в полную зависимость от результатов работы всего коллектива, соответственно применяется она только тогда, когда коллектив несет полную ответственность за конечные результаты работы предприятия.

Наряду с тарифной и бестарифной системами используются смешанные системы оплаты труда, имеющие признаки как одной, так и другой системы, а также индивидуальные и коллективные формы оплаты труда. Смешанные системы оплаты труда включают плавающую систему оплаты труда, комиссионную форму вознаграждения и дилерский механизм.

Система плавающих заработных плат основана на том, что при выполнении задания по выпуску продукции в зависимости от результатов труда тарифная ставка периодически корректируется.

Комиссионная форма оплаты труда, как правило, применяется для сотрудников отделов продаж, внешнеэкономической службы предприятия, рекламных агентств. Выбор конкретного метода зависит от того, какие цели преследует компания, а также от характеристик

продаваемых товаров, специфики рынка. При дилерском механизме сотрудник за свой счет закупает часть продукции компании, которую сам продает. Разница между фактической продажной ценой и ценой, по которой работник рассчитывается с предприятием, составляет его заработную плату.

Среди рыночных факторов, влияющих на размер оплаты труда и состояние рынка труда, можно выделить следующие:

1. Изменение спроса и предложения на рынке товаров и услуг, в производстве которых используется эта рабочая сила. Снижение спроса на рынке товаров и услуг (в результате роста цен на них, снижения доходов потребителей, изменения потребительских предпочтений и вытеснения новыми товарами) приводит к снижению выпуска, а, следовательно, к падению спроса на используемый трудовой ресурс и ухудшению условий занятости. Напротив, рост спроса на товары и услуги может привести к увеличению спроса на рабочую силу и повышению заработной платы.

2. Полезность ресурса для предпринимателя (соотношение предельного дохода от использования фактора труда и предельных издержек этого фактора).

Увеличение спроса на рабочую силу во многом зависит от того, как долго предприниматель сможет использовать экстенсивные факторы роста прибыльности своего предприятия. Другими словами, как долго будет рентабельно привлекать дополнительных рабочих с такими же характеристиками других факторов производства, в частности, технического оснащения.

3. Ценовая эластичность спроса на рабочую силу. Повышение цены ресурса (например, повышение ставки заработной платы под давлением профсоюзов), увеличивая издержки предпринимателя, приводит к снижению спроса на труд, а, следовательно, к ухудшению условия найма. В то же время эластичность спроса на рабочую силу по цене (ее реакция на колебания в трудовой цепочке) не всегда одинакова и зависит от:

- характера динамики маржинального дохода. Так, если предельный доход снижается медленно (трудоемкие отрасли с высокой долей ручного труда), то рост цен на трудовой ресурс вызывает медленное снижение спроса на рынке труда, т.е. эластичность спроса по цене мала. Напротив, если возможности получения прибыли от дополнительной занятости работников быстро исчерпываются (резкое снижение маржинального дохода), то повышение ставки заработной платы вызовет резкое падение

спроса на рабочую силу, т.е. в этом случае спрос на рынке на данный трудовой ресурс высокоэластичен;

- доли затрат на трудовые ресурсы в расходах фирмы. Чем выше доля затрат на рабочую силу в общей стоимости производства продукта, тем больше спрос на рабочую силу зависит от цены на рабочую силу, поскольку изменение затрат на рабочую силу во многом будет определять динамику общих затрат;

- эластичности спроса на товары, в производстве которых используется эта рабочая сила. Например, спрос на такие продукты питания, как хлеб, соль, мало зависит от цены на них, и поэтому спрос на рабочую силу, используемую в их производстве, будет меньше зависеть от ее цены.

4. Взаимозаменяемость ресурсов. Учитывая влияние данного фактора, следует отметить, что возможности работодателя по снижению затрат на оплату труда при неизменной технической базе существенно ограничены. Дело в том, что в цене труда присутствует так называемый эффект трещотки. Иными словами, ставка заработной платы, будучи достаточно гибкой в сторону увеличения, практически не движется вниз при изменении ситуации на рынке труда. В этом случае возникает вопрос о возможности замены живого труда более производительной техникой.

Такая взаимозаменяемость ресурсов, наличие на рынке более производительного оборудования может иметь двойное влияние на условия занятости и конъюнктуры рынка труда, в зависимости от того, какой эффект предпочтителен для работодателя. Возможны два варианта: первый - это так называемый эффект замещения, т.е. сокращение персонала при постоянном или увеличивающемся объеме производства в результате внедрения новых технологий. Спрос на рынке труда сокращается, увольняющиеся рабочие увеличивают предложение рабочей силы, что в совокупности ухудшает условия занятости и возможность повышения заработной платы.

Второй вариант - это так называемый эффект увеличения выпуска продукции в результате использования высокопроизводительной техники, что значительно снижает средние издержки производства и увеличивает его рентабельность. В этом случае спрос на рабочую силу не будет иметь четкой тенденции к снижению.

5. Изменение цен на потребительские товары и услуги. Рост цен на потребительские товары и услуги, вызывающий удорожание жизни, повлечет, прежде всего, повышение репродуктивного минимума в структуре заработной платы, а значит, и уровня заработной платы в

целом. Когда цены на потребительские товары и услуги падают, такой прямой зависимости не будет, учитывая уже упомянутый эффект храповика.

Нерыночные факторы:

1. Меры государственного регулирования, связанные с установлением минимального размера оплаты труда, гарантированного законодательством уровня компенсационных дополнительных выплат.

2. На размер заработной платы и условия найма может существенно влиять политика профсоюзов, сила профсоюзного движения.

3. Конечные результаты деятельности предприятия и личный трудовой вклад работника - этот фактор напрямую связан с размером заработной платы.

Оплата труда в нашей стране выполняет двоякую функцию: с одной стороны, это основной источник дохода рабочих и повышения их жизненного уровня, с другой стороны, это главный рычаг материального стимулирования роста и повышения в эффективности производства. Наиболее важными являются следующие функции заработной платы: репродуктивная, стимулирующая, регулирующая (распределительная).

Функция воспроизводства заключается в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы при общественно нормальном уровне потребления, то есть в определении такого абсолютного размера заработной платы, который позволяет реализовать условия для нормального воспроизводства рабочей силы, иными словами, поддержание или даже улучшение жилищных условий сотрудника, который должен иметь возможность жить нормально (платить за квартиру, еду, одежду, то есть предметы первой необходимости), у которого должна быть реальная возможность сделать перерыв в работе для восстановления сил, необходимая для работы.

Также работник должен уметь воспитывать и обучать детей, будущий трудовой ресурс. Отсюда первоначальный смысл этой функции, ее определяющая роль по отношению к другим. Это особенно актуально сегодня, когда практически все вопросы заработной платы сводятся в основном к возможности обеспечения достойного уровня жизни. Однако кризисная ситуация в России характеризуется значительным снижением покупательной способности заработной платы.

Стимулирующая функция важна с точки зрения менеджмента предприятия: необходимо побудить сотрудника к активной работе, для получения максимальной отдачи и повышения производительности труда. Этой цели служит установление размера заработка в зависимости от

результатов труда, достигнутых каждым. Отделение оплаты труда от личных трудовых усилий работников подрывает трудовую основу заработной платы, ведет к ослаблению стимулирующей функции заработной платы, к превращению ее в потребительскую функцию, ослабляет инициативу и трудовые усилия человека.

Сотрудник должен быть заинтересован в повышении своей квалификации, чтобы получать больше заработка, потому что более высокая квалификация оплачивается выше. Предприятия же заинтересованы в более квалифицированных кадрах для повышения производительности труда и улучшения качества продукции.

Реализация стимулирующей функции осуществляется руководством предприятия через определенные системы оплаты труда, основанные на оценке результатов труда и соотношении между размером фонда оплаты труда (фондом заработной платы) и эффективностью предприятия.

Основное направление совершенствования всей системы организации заработной платы - обеспечение прямой и жесткой зависимости заработной платы от конечных результатов хозяйственной деятельности трудовых коллективов. В решении этой проблемы важную роль играет правильный выбор и рациональное применение форм и систем оплаты труда, о которых будет сказано ниже.

Регулирующая функция заработной платы влияет на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, формирование персонала (количество сотрудников и профессиональная квалификация) и степень его занятости. Эта функция служит балансом интересов сотрудников и работодателей. Объективной основой реализации данной функции является принцип дифференциации заработной платы по группам работников, по приоритетности деятельности или другим признакам (признакам), т.е. разработка конкретной политики по установлению уровня оплаты труда для различных групп (категорий) рабочих в конкретных производственных условиях. Это является предметом регулирования трудовых отношений между социальными партнерами на взаимоприемлемых условиях и отражается в коллективном договоре.

Таким образом, посредством организации оплаты труда достигается необходимый компромисс между интересами работодателя и работника, способствующий развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша,

А.Д. Бурькин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Тюрин С.Б. Методы нормирования труда на отечественных предприятиях / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин // Системное обеспечение условий достойного труда: сборник научно-практической конференции. Сибирский государственный университет путей сообщения. - 2017. - С. 154-160.

3. Тюрин С.Б. Параметрическая модель ценообразования / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). - 2017. - № 4 (37). - С. 14-21.

4. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 657:6:630

## **Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

В процессе начисления заработной платы важна не только правильность расчетов, но и правильность составления первичных документов, которые служат основанием для расчетов с работниками. Первичные бухгалтерские документы должны быть установленной формы и содержать все необходимые реквизиты. В настоящее время Постановлением Госкомстата России от 06.04.2001 № 26 утверждены единые формы первичной бухгалтерской документации по учету труда и оплаты труда, состоящие из двух разделов: кадровый учет; по учету использования рабочего времени и выплат персоналу по заработной плате.

Основные положения, регулирующие трудовые отношения, а также порядок оплаты труда и социальных выплат, представлены в таблице 1.

Трудовые отношения - отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником трудовой функции за вознаграждение, подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка, при этом работодатель обеспечивает



условия труда, предусмотренные трудовым законодательством. и другие нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права, коллективный договор, соглашения, локальные нормативные правовые акты, трудовой договор. Коллективный договор включает в себя правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателями в лице их представителей. Порядок заключения коллективных договоров определяется положениями Трудового кодекса Российской Федерации.

Таблица 1 - Основные положения, регулирующие трудовые отношения, порядок оплаты труда и социальных выплат в Российской Федерации

Нормативные акты	Краткое содержание
Трудовой Кодекс РФ, утвержденный ФЗ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (применяется с 1.02.2002)	Содержит нормы трудового права
Налоговый Кодекс, часть 2, гл. 25, ст. 255 «Расходы на оплату труда», утвержден ФЗ от 5.08.2000 № 117-ФЗ	Регулирует порядок отнесения расходов на оплату труда в целях налогообложения прибыли
Налоговый Кодекс, часть 2, гл. 23 «Налог на доходы физических лиц»	Определяет порядок исчисления налога на доходы физических лиц налоговыми агентами (предприятием)
Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»	Содержит общие положения по бухгалтерскому учёту, основные требования к ведению учёта
Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»	Содержит план счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкцию по его применению
Федеральный Закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ»	Определяет объекты, ставки, льготы по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование.
Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99,	Содержит перечень расходов организации в целях бухгалтерского

утверждено Приказом Минфина РФ от 6.05.1999 № 33н	учета
Федеральный Закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда»	Устанавливает минимальный размер оплаты труда
Положение об особенностях порядка исчисления средней заработной платы, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 24.12.2007	Определяет порядок исчисления среднего заработка в различных ситуациях (отпуск, командировка)
Федеральный Закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обеспечении пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам граждан, подлежащих обязательному социальному страхованию»	Содержит порядок начисления пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам

Соглашение включает в себя правовой акт, устанавливающий общие принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений, заключаемый между уполномоченными представителями работников и работодателей на федеральном, региональном, отраслевом (межотраслевом) и территориальном уровнях в пределах их компетенции.

При этом условия соглашения не могут ухудшить положение работников, установленное Трудовым кодексом. Если это произойдет, то такие условия недействительны и не будут применяться.

Под локальным нормативным актом понимается документ, содержащий нормы трудового права, обязательные только для конкретного предприятия. Он принимается работодателем самостоятельно, а в случаях, установленных законом, с учетом мнения представительного органа работников. При приеме на работу работодатель обязан ознакомить работника со всеми локальными нормативными актами, действующими в организации и относящимися к трудовой функции работника.

Локальные нормативные акты можно разделить на обязательные (наличие которых в организации установлено законом) и инициативные (которые работодатель принимает по своему усмотрению). К обязательным, в частности, относятся: документ, устанавливающий порядок обработки и защиты персональных данных, например, Положение о персональных данных (п. 8 ст. 86 ТК РФ); документ, устанавливающий систему оплаты труда, например, Положение об оплате

труда (ч. 4 ст. 135 ТК РФ); правила внутреннего трудового распорядка (ч. 4 ст. 189 ТК РФ); правила и инструкции по охране труда (ч. 2 ст. 212 ТК РФ); документ, определяющий порядок проведения аттестации (ч. 2 ст. 81 ТК РФ).

Необязательные местные законы включают положения о персонале, добровольном медицинском страховании, должностные инструкции и т. д.

По своему объему местные нормативные акты могут быть общими по своему характеру, которые распространяются на всех сотрудников организации (правила внутреннего трудового распорядка, правила оплаты труда и т.д.), и специальными (правила командировок, вахтовым методом работы и т.д.).

По способу принятия локальные акты можно разделить на: принимается только работодателем; принято с учетом мнения представительного органа работников в соответствии со ст. 372 ТК РФ (при наличии).

Местные нормативные акты приняты без соблюдения установленных ст. 372 ТК РФ порядок учета мнения представительного органа работников не применяется. В таких случаях применяется трудовое законодательство и иные акты, содержащие нормы трудового права, коллективные договоры, соглашения (часть 4 статьи 8 Трудового кодекса Российской Федерации).

Принимая во внимание мнение представительного органа работников, например, локальные акты о порядке проведения аттестации работников (ч. 2 ст. 81 ТК РФ), о системе оплаты труда в организации (ст. 135 ТК РФ), правила внутреннего трудового распорядка (ст. 190 ТК РФ), документы, устанавливающие формы обучения и дополнительного профессионального образования работников (ст. 196 ТК РФ), нормы бесплатная выдача работникам средств индивидуальной защиты (ст. 221 ТК РФ).

Кроме того, принятие иных локальных нормативных актов по согласованию с представительным органом работников может быть установлено коллективным договором, соглашениями.

Создание каждого локального нормативного акта проходит несколько этапов: разработка, согласование, утверждение, внедрение. Такой порядок, в свою очередь, может быть установлен локальным актом, например, положением о порядке принятия локальных нормативных актов организации.

Разработка локальных актов осуществляется рабочей группой, созданной на основании приказа работодателя или назначенным

работником-исполнителем. В зависимости от цели локального акта такая задача может быть возложена на кадрового работника (например, разработка проекта внутреннего трудового распорядка), главного бухгалтера (создание положения о системе оплаты труда), руководителей структурных подразделений (разработка должностных инструкций) и др.

При этом, как правило, каждый разработанный локальный нормативный акт проходит процедуру согласования со специалистами других служб (кадровой службы, юридического отдела и т.д.).

Утверждающие сотрудники могут выразить свое несогласие или комментарии к проекту документа на отдельном листе согласования. После окончательного утверждения локальный акт передается на утверждение руководителю.

В случаях, предусмотренных Трудовым кодексом, иными федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, коллективными договорами, соглашениями, до принятия решения работодатель в соответствии со ст. 372 ТК РФ направляет проект локального нормативного акта и его обоснование в выборный орган первичной профсоюзной организации, представляющий интересы всех или большинства работников (представительный орган работников). Этот орган не позднее пяти рабочих дней со дня получения проекта акта направляет работодателю в письменной форме мотивированное заключение по нему.

Если мотивированное заключение выборного органа первичной профсоюзной организации не содержит согласия с проектом локального нормативного акта или содержит предложения по его совершенствованию, работодатель может согласовать или обязан провести дополнительные консультации с выборным органом первичного профессионального образования профсоюзная организация работников в течение трех дней после получения мотивированного заключения. для достижения взаимоприемлемого решения.

В случае недостижения соглашения возникшие разногласия оформляются протоколом, после чего работодатель вправе принять локальный нормативный акт, который может быть обжалован выборным органом первичной профсоюзной организации в инспекцию труда или в суд. Выборный орган также вправе возбудить процедуру коллективного трудового спора в порядке, установленном настоящим Трудовым кодексом Российской Федерации.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Тюрин С.Б. Методы нормирования труда на отечественных предприятиях / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Системное обеспечение условий достойного труда: сборник научно-практической конференции. Сибирский государственный университет путей сообщения. - 2017. - С. 154-160.

УДК 330

## **Основные тенденции в развитии систем оплаты труда**

*Юрченко А.В., канд. воен. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В современной жизни процессы механизации и автоматизации производственных работ, внедрение различных технологий, ограничивают рост индивидуальной производительности труда работников. Тем самым повышают требования к квалифицированному персоналу. Растет численность профессий, труд которых оплачивается повременно, ибо содержание их труда связано, с управлением и контролем за производственными процессами и четко регламентировано техникой и технологией. Сокращение сферы применения сдельной формы оплаты труда в связи с научно-техническим прогрессом можно назвать закономерной.

Однако нельзя сказать, что современные рабочие уже не могут воздействовать на эффективность продукции, и что сдельная оплата должна быть повсеместно заменена повременной оплатой. Обе основные формы оплаты труда еще длительное время должны использоваться, главная задача состоит в их рациональном применении и повышении качества.

В последнем десятилетии наблюдается все большее сближение сдельной и повременной форм оплаты. Сдельная оплата теряет свойства только поштучной оплаты; в оплате сдельщиков усиливается значение коллективных результатов. Повременная форма, обогащается некоторыми свойствами сдельной, понемногу преобразуясь в форму

оплаты не исключительно по отработанному времени, но и по результатам труда. Первостепенным шагом в этом направлении является техническое нормирование труда рабочих-повременщиков.

Одной из первоочередных тенденций в развитии форм и систем заработной платы считают более широкое распространение коллективной оплаты труда. Это обусловлено развитием техники и технологии производства, углублением кооперации и разделения труда, при которых характерной становится бригадная организация труда (особенно в горнодобывающих, нефте- и газодобывающих отраслях, лесозаготовительном производстве и т.п.). Коллективные формы оплаты получают применение на производственных участках, где трудовые функции рабочих сводятся к обслуживанию сложных агрегатов, на работах, выполнение которых требует совместных усилий групп исполнителей (погрузка, разгрузка, сборка крупногабаритных изделий, ремонт крупных агрегатов, машин и механизмов и т.п.), на конвейерах и поточных линиях в машиностроении, швейной, обувной, пищевой промышленности.

В России в настоящее время используются различные формы сдельной и повременной системы оплаты труда. В частности, в основе этих форм лежит тарифная система, которая учитывает уровни квалификации работников, сложность, условия труда и иные показатели. С точки зрения российского законодательства, оплата труда в России включает в себя базовый оклад, переменную часть заработной платы (бонусы, премии) и нематериальное вознаграждения (страхование, официальное признание заслуг и другие).

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

1) в настоящее время существует множество классификаций систем оплаты труда, что часто оказывается препятствием в осуществлении выбора компанией;

2) существующие системы оплаты труда не всегда учитывают реалии и потребности экономики и отдельных фирм;

3) на наш взгляд, система оплаты труда должна учитывать особенности функционирования фирмы, ее организационно-правовую форму, уровень квалификации работников, систему организации труда в компании и другие факторы, которые могут повлиять на оценку результатов деятельности сотрудников.

Таким образом, главной особенностью современных систем оплаты труда является их гибкость, которая позволит подстроиться под потребности определенной фирмы. Именно такая система сможет

повысить заинтересованность персонала в качественных результатах своего труда, в постоянном повышении квалификации, приобретении новых компетенций, знаний, навыков и умений, что обеспечит эффективную деятельность компании и экономики страны в целом.

#### **Библиографический список**

1. Мудревский А.Ю. Основы предпринимательской деятельности: монография / А.Ю. Мудревский, А.Д. Бурыкин, А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 256 с.

2. Тюрин С.Б. Методы нормирования труда на отечественных предприятиях / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Системное обеспечение условий достойного труда: сборник научно-практической конференции. Сибирский государственный университет путей сообщения. - 2017. - С. 154-160.

УДК 330.56

### **Финансовые результаты деятельности предприятия: сущность, содержание и задачи**

*Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент*

*Багрова Л.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

Основной целью деятельности практически всех организаций, кроме некоммерческих или унитарных предприятий организации является получение прибыли от ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатель прибыли является наиболее полно отражающим показателем эффективности производства, объема и качества произведенной продукции, уровня производительности труда, величины себестоимости. Поэтому анализ финансовых результатов деятельности организации является одной из важнейших составных частей анализа финансового состояния организации.

Финансовые результаты являются выражением эффективности производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Под финансовыми результатами подразумеваются итоги хозяйственной деятельности предприятия или его подразделений, прирост либо уменьшение стоимости собственного капитала. Они определяются путем сопоставления затрат с полученными доходами.

Основными показателями, характеризующие финансовые результаты являются прибыль и убытки, которые определяются по итогам работы по всем видам деятельности.

Однако практикой продиктована необходимость поиска более общего показателя, чем финансовый результат, который отражал бы состояние имущества и динамику уставного капитала, давал целостную картину финансовой состоятельности институциональной единицы. С этой точки зрения, такой показатель позволит понять, исчислить, проанализировать и исследовать следующие явления и процессы:

- управление капитализацией;
- формирование прибыли любой институциональной единицы;
- концепцию денежного и безденежного финансового результата;
- концепцию прибыли в обеспечении благосостояния институциональной единицы;
- общую концепцию экономической прибыли;
- управление финансовыми результатами;
- управление финансовыми потоками;
- использование системы налогового контроля.

Исходя из этого финансовый результат можно определять, как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало периода и конец.

Таким образом, основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- изучение формирования и структуры прибыли (убытка) от обычной деятельности, абсолютное ее изменение против базового периода;
- обоснование и количественное определение факторов изменения валовой прибыли и прибыли от продаж;
- обоснование и количественное соизмерение факторов изменения прибыли от обычной деятельности, в том числе за счет изменения прибыли до налогообложения и за счет изменения прибыли от продаж;
- выявление и количественное соизмерение резервов роста прибыли;
- анализ факторов формирования чистой прибыли;
- анализ формирования показателей прибыли и рентабельности, обоснование и количественное соизмерение факторов изменения рентабельности продукции и капитала, возможностей ее повышения.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша,



А.Д. Бурькин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Тюрин С.Б. Методы нормирования труда на отечественных предприятиях / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин // Системное обеспечение условий достойного труда: сборник научно-практической конференции. Сибирский государственный университет путей сообщения. - 2017. - С. 154-160.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 338.2

## **Показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия и методика их определения**

*Бурькин А.Д., д-р экон. наук, профессор  
Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

Финансовые результаты деятельности предприятия можно оценить с помощью абсолютных и относительных показателей. Абсолютным показателем финансовых результатов является прибыль.

В реалиях современного мира прибыль - это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражается и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат.

Прибыль можно считать и финансовым результатом, и одним из основных составляющих финансовых ресурсов. Прибыль как положительный финансовый результат выполняет несколько функций. Одной из них является отражение экономического эффекта в результате финансовой деятельности предприятия. Увеличение прибыли позволяет расширять производство, решать социальные и материальные проблемы в коллективе, самофинансироваться, удовлетворять общественные потребности. Также благодаря прибыли выполняются обязательства организации перед банками, бюджетом и перед другими организациями. Данная функция прибыли составляет основу экономического развития.

С другой стороны, прибыль - это элемент финансовых ресурсов и здесь она выполняет стимулирующую, воспроизводственную и

распределительную функцию. Прибыль влияет на финансовое благополучие организации и на степень деловой активности. Также по прибыли можно определить доходность от вложений в активы.

Прибыль можно разделить на следующие виды.

По отчетному периоду:

1. Валовая прибыль. Это конечная, общая или суммарная прибыль отчетного периода.

2. Чистая прибыль. Определяется как балансовая прибыль за вычетом налога на прибыль и прочих обязательных платежей.

3. Прибыль от продаж. Определяется как разность между валовой прибылью и суммой коммерческих и управленческих расходов.

4. Прибыль до налогообложения. Это финансовый результат от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций.

5. Прибыль от обычной деятельности.

По видам хозяйственной деятельности:

1. Прибыль от основной деятельности или операционная прибыль. Это прибыль, которая получается от продажи и реализации товаров и услуг.

2. Прибыль от финансовой деятельности. Это прибыль, которая получается от размещения финансовых средств на краткосрочной основе.

3. Прибыль от инвестиционной деятельности. Это прибыль, которая получается от вложений в долгосрочные проекты.

По составу входящих элементов:

1. Маржинальная прибыль. Определяется как разность между выручкой и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.

2. Общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов. Сюда относится финансовый результат от реализации продукции, услуг, работ, а также расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, прочие доходы и расходы.

В настоящее время особенно актуальна проблема определения сущности финансовых показателей, которые относятся к финансовым результатам организации. Бывают такие ситуации, когда в различных нормативных актах по регулировке бухгалтерского учета и налогообложения, предлагаются различные определения одного и того же понятия. Например, одной из таких ситуаций, является различное мнение про чистую прибыль и прибыль, остающуюся в распоряжении

предприятия, что это одно и то же. Но это нельзя считать правильным. Для разъяснения данного утверждения необходимо дать определения различным финансовым показателям, характеризующим финансовые результаты деятельности предприятия.

При анализе используются абсолютные показатели и финансовые коэффициенты. Абсолютные показатели характеризуют многие аспекты финансовой деятельности организации.

Финансовый результат характеризуется изменением величины собственного капитала за отчетный период. Форма №2 «Отчет о прибылях и убытках» за год и за квартал используется для оценки роста собственного капитала, т.к. по сути является системой показателей финансовых результатов.

Основной целью любого предприятия является получение прибыли. И данная цель достигается предприятием только в том случае, если производится продукция, которая удовлетворяет потребности общества. В рыночных условиях каждое предприятие само выбирает сферу бизнеса, формирует цену и товарный ассортимент, само определяет прибыль и убытки от своей деятельности.

Для того, чтобы определить финансовый результат нужно сопоставлять выручку и с затратами на производство. В данном случае в качестве положительного финансового результата выступает прибыль. Для роста прибыли предприятия идут на снижение затрат, либо на увеличение количества произведенной продукции. С помощью прибыли можно последить, где можно добиться прироста стоимости, в какой период можно сделать инвестиции в эти сферы и т.д.

В процессе деятельности у компании кроме прибыли бывают и убытки. Они показывают, где в организации произошли ошибки, утечки от использования средств. Убытки зачастую приводят организацию к критическому состоянию, что вызывает в дальнейшем даже банкротство.

Прибыль является основным параметром социального и экономического развития. Вследствие этого интерес к прибыли, к ее повышению, а значит и к ее комплексному анализу очень велик. Если рассматривать прибыль со стороны коммерческой организации, то она также является важной составляющей. Во-первых, прибыль отражает положительный финансовый результат организации; во-вторых, является основным источником финансовых ресурсов фирмы, из которого складывается собственный капитал.

Понятие прибыли необходимо рассматривать с двух сторон: с экономической и с бухгалтерской. Под бухгалтерской прибылью

понимается разница между общими доходами и расходами организации по всем ее направлениям деятельности. Под экономической прибылью также понимается разница между доходами и расходами, но в расходах учитываются также неявные скрытые издержки бизнеса.

Бухгалтерская прибыль использует фактические данные учета, а экономическая прибыль учитывает упущенные затраты, которые могли бы принести выгоду при более оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Прибыль организации показывает конечный финансовый результат, и в обобщенном виде можно сказать, что это разница между ценой продукции и себестоимостью. Если смотреть в разрезе организации, то это разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции.

Рассмотрев виды прибыли, необходимо принять во внимание, что для разных категорий лиц важны разные показатели прибыли. Например, для владельцев предприятий важна чистая прибыль, для кредиторов важнее общая сумма прибыли до уплаты процентов и налогов, для государства важнее прибыль, которая имеется после уплаты процентов до вычета налогов.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования [2].

Рентабельность показывает степень использования средств и уровень отдачи затрат в ходе производства и реализации работ и услуг. В отличие от прибыли показатель рентабельности более объемно характеризует конечные результаты деятельности предприятия.

Рентабельность производства является одним из основных показателей, характеризующих экономическое и финансовое состояние предприятия.

С помощью показателя рентабельности оценивается эффективность управления предприятием. В зависимости от правильных и рациональных управленческих решений предприятие может получать высокую прибыль и достаточный уровень доходов.

Рентабельность является оценочным результативным показателем. Как экономическая категория рентабельность отражает совокупность отношений субъектов хозяйствования, участвующих в формировании и распределении национального дохода [1].

Под рентабельностью как результативного показателя понимается эффективность использования имеющихся ресурсов, а также успех или

неудача в бизнесе, увеличение или снижение объемов деятельности. Под рентабельностью как количественным показателем понимается разница между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью.

Рентабельность по всей продукции определяется как отношение прибыли от продажи продукции к затратам на её производство и реализацию, а также как отношение балансовой прибыли к выручке от реализации продукции.

$$R_{\text{пр}} = \text{П}_{\text{р}} / \text{З} * 100\%,$$

где  $\text{П}_{\text{р}}$  – это прибыль от продажи продукции,  $\text{З}$  – затраты на производство и реализацию.

Рентабельность же по конкретным видам продукции зависит от цены, по которой продукция реализуется, и себестоимости по этому виду, и рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{пр}} = (\text{Ц} - \text{З}) / \text{З} * 100 \%,$$

где  $\text{Ц}$  – цена реализации продукции.

Предприятия также осуществляют капитальные вложения на обновление и прирост основных средств. Для этих целей анализируют относительные показатели рентабельности производственных фондов. Они определяются как процентное отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и материальных оборотных средств в отдельности, а также совокупных (основных и материальных оборотных вместе взятых) средств, называемых нормой прибыли:

$$R_{\text{пф}} = \text{П}_{\text{пр}} / \text{ОПФ} * 100 \%,$$

где  $R_{\text{пф}}$  – рентабельность производственных фондов,  $\text{П}_{\text{пр}}$  – прибыль от продаж, ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

$$\text{НП} = \text{П}_{\text{пр}} / (\text{ОС} + \text{ОбС}),$$

где ОС - среднегодовая стоимость основных средств; ОбС - среднегодовая стоимость оборотных средств.

Данные показатели обозначают, сколько прибыли получено на единицу стоимости соответствующих средств производства. Чем выше прибыль на рубль средств производства, тем эффективнее они используются.

К показателям рентабельности относится и показатель рентабельности собственных средств. Он определяется как отношение чистой прибыли к его собственным средствам, которые определяются по балансу:

$$R_{\text{сс}} = \text{П}_{\text{ч}} / \text{СС} * 100\%,$$

где  $\Pi_{ч}$  – чистая прибыль,  $СС$  – собственные средства.

Также одним из важных показателей рентабельности является показатель рентабельности вложений или по другому рентабельности инвестиций. Он определяется исходя из стоимости имущества, которое имеется в распоряжении. Для расчета берется показатель чистой прибыли либо выручка от реализации продукции. Рентабельность вложений показывает уровень продаж на один рубль вложений в имущество предприятия.

$$P_{и} = \Pi_{ч} / И * 100\%,$$

где  $И$  – сумма инвестиций.

Еще один показатель рентабельность долгосрочных финансовых вложений. Он рассчитывается как отношение суммы доходов от ценных бумаг и долевого участия в других предприятиях к общему объёму долгосрочных финансовых вложений.

$$P_{дфв} = (D_{цб} + D_{ду}) / ДФВ * 100\%,$$

где  $D_{цб}$  – доходы от ценных бумаг,  $D_{ду}$  – доходы от долевого участия в других предприятиях,  $ДФВ$  – общий объем долгосрочных финансовых вложений.

Бывают ситуации, когда производство какой-либо продукции нерентабельно или малорентабельно. В этом случае используется показатель – уровень убыточности или уровень окупаемости затрат, который рассчитывается по формуле:

$$\text{Уровень окупаемости затрат} = V_p / C_{п},$$

где  $V_p$  – выручка от реализованной продукции,  $C_{п}$  – полная себестоимость произведенной продукции.

Таким образом, производство будет считаться рентабельным, если уровень окупаемости затрат превысит 100%.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.
2. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.
3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

## Методические основы исследования финансовых результатов

*Юрченко А.В., канд. воен. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В настоящее время анализ финансовых результатов играет важную роль в эффективном управлении хозяйственной деятельностью предприятия. С его помощью принимаются важные стратегические и тактические управленческие решения.

Анализ финансовых результатов предприятия является одной из важнейших его задач. Для выявления своих внутренних резервов и возможностей, для сохранения своей конкурентоспособности на рынке, для удовлетворения настоящих и будущих потребностей рынка, организации необходимо изучать структуру и состав прибыли, проводить факторный анализ результата от реализации, изучать показатели рентабельности.

Основные методики анализа финансовых результатов организации рекомендуют последовательно проводить следующие виды анализа финансовых результатов:

1) анализ состава и динамики прибыли. В данном анализе используются следующие показатели прибыли: маржинальная прибыль; прибыль от реализации продукции, товаров, услуг; общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль); чистая прибыль; капитализированная прибыль; потребляемая прибыль. При выборе использования любого показателя из данного перечня необходимо отталкиваться от целей анализа. Например, чистую прибыль можно использовать для оценки рентабельности собственного капитала. При этом особое внимание следует уделять учету инфляционных факторов изменения суммы прибыли. Также необходимо учитывать факторы изменения каждой составляющей общей суммы прибыли отчетного периода;

2) анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. На данном этапе происходит изучение динамики и выполнения плана прибыли от реализации продукции, определение факторов изменения ее суммы;

3) анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня средних реализационных цен. На данном этапе анализа происходит исследование влияния факторов на изменение уровня средней реализационной цены. К данным факторам можно отнести рынки сбыта, процессы инфляции, сроки реализации, качество продукции, конъюнктуру рынка;

4) анализ прочих доходов и расходов. По каждому конкретному случаю изучается состав, динамика, выполнение плана, факторы, влияющие на изменение сумм полученных убытков и прибыли;

5) анализ рентабельности предприятия. Во-первых, необходимо определить рентабельность продукции, совокупного капитала и продаж. Во-вторых, следует выявить динамику перечисленных показателей и сравнить их с плановыми показателями. В-третьих, сравнить показатели с предприятиями-конкурентами и выполнить факторный анализ каждого из показателей рентабельности;

б) анализ использования прибыли. Анализируются факторы изменения величины суммы выплаченных дивидендов, процентов, налогов из прибыли, налогооблагаемой прибыли, размера чистой потребленной и капитализированной прибыли.

К достоинствам этого подхода можно отнести детальное описание всех этапов анализа финансовых результатов, подробный анализ показателей рентабельности, а также сравнение с предприятиями-конкурентами и с предыдущими периодами. К недостаткам - трудозатратность при расчете множества показателей.

Исходя из представленного выше также следует, что методология экономического анализа финансовых результатов должна соответствовать следующим важным правилам. Во-первых, анализ финансовых результатов необходимо выполнять, соблюдая принцип от общего к частному, т.е. сначала нужно дать оценку обобщающим показателям, которые характеризуют деятельность в динамике, изучить их структуру, найти всевозможные факторы, которые влияют на изменение этих показателей. Во-вторых, детальный анализ финансовых результатов нужно проводить с углубленным изучением частных показателей, а также требуется определять резервы роста прибыли.

При этом для повышения финансовых результатов предприятию необходимо реагировать на изменение конъюнктуры рынка, контролировать изменения цен на продукцию, наблюдать за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, а также осуществлять гибкую и обоснованную ассортиментную политику в области выпуска и



реализации продукции.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 368

### **Пути повышения финансовых результатов организации**

*Бурыкин А.Д., д-р экон. наук, профессор*

*Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

Эффективность функционирования предприятия в условиях рыночной экономики требует грамотного управления деятельностью, которое во многом обеспечивается способностью правильно ее анализировать. При помощи анализа исследуют факторы изменения результатов деятельности, изучают актуальные тенденции развития, обосновывают планы и определенные управленческие решения, осуществляют контроль за их исполнением, оценивают результаты деятельности предприятия и др.

Финансовая устойчивость в настоящих рыночных условиях является основой выживания и стабильности любого предприятия. Она подразумевает под собой такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие может свободно маневрировать денежными средствами и обеспечивать бесперебойное производство и реализацию продукции, а также выделять средства по расширению и обновлению имеющегося оборудования [2].

Экономический рост предприятия в основном возможен благодаря увеличению прибыли. Вследствие этого задачей предприятия является получение максимальной прибыли не только в текущем периоде, но и в долгосрочном периоде для обеспечения будущего роста организации при помощи эффективного использования и распределения прибыли. К факторам, которые влияют на изменение прибыли можно отнести: объем

производства продукции, качество товара, конкурентоспособность предприятия, деловая репутация.

К задачам по улучшению финансового результата предприятия относятся [1]:

- оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов и др.);

- оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);

- реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);

- обеспечение дополнительных доходов предприятия (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений).

Для повышения финансовых результатов деятельности организации используется несколько способов. Рассмотрим наиболее популярные и распространенные в настоящее время [3]:

1. Повышение качества производимой продукции. При данном способе можно использовать новые виды сырья и материалов, внедрять новые технологии, автоматизировать производственный процесс, преобразовать управленческие стратегии производства.

2. Увеличение объема выпускаемой продукции. Может быть достигнуто с помощью улучшения технологий производственного процесса, а также с помощью привлечения новых инвестиций в производство.

3. Использование новых видов сырья и материалов. При использовании данного способа подразумевается внедрение в производство новых видов сырья и материалов, которые могут быть получены от новых поставщиков.

4. Автоматизация производственного процесса. Может быть достигнуто посредством замены ручного труда машинным, чтобы участие человека при использовании данного способа сводилось к минимуму.

5. Расширение рынков сбыта. Данный способ подразумевает под собой поиск новых потребителей с помощью использования маркетинговых действий: проведение рекламы, поиск новых поставщиков.

6. Рациональное использование ресурсов. Может быть достигнуто путем грамотной и рациональной экономии используемого сырья и материалов при производстве.

В современной практике в чистом виде каждый способ редко

встречается, чаще компаниям выгодно использовать не один способ, а сразу несколько различных способов для более качественного повышения своих результатов в финансовой деятельности. Применение нескольких способов достаточно значительно улучшает ситуацию на предприятии. Можно использовать симбиоз внедрения новых видов сырья и автоматизации производства, или одновременное повышение качества продукции и расширение рынка сбыта. Компании на практике также часто совмещают рационализацию использования ресурсов с увеличением объема реализуемой продукции.

Каждое предприятие выбирает способы улучшения финансовых результатов своей деятельности самостоятельно. Для этого проводится анализ финансовой деятельности, имеющихся у организации возможностей внешней среды, наличия технологических и производственных ресурсов, размера капитала.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 336.77

### **Понятие и классификация банковских рисков**

*Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент*

*Костенко Г.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Организация управления рисками - это система мер, ориентированных на рациональное объединение всех ее элементов в единую технологию процесса управления рисками.

Первым этапом организации управления рисками является определение рискованной цели и рискованных капитальных вложений. Цель риска - это результат, который должен быть достигнут. Это может быть прибыль, выгода, доход и т.д. Целью рискованных капитальных вложений является достижение максимальной прибыли.

Все действия, предпринимаемые в связи с риском, всегда являются сознательными, поскольку отсутствие цели означает, что решение, связанное с риском, не будет иметь никакого смысла. Цели и рискованные инвестиции должны быть ясными, конкретными и сопоставимыми с риском и капиталом.

Следующим важным моментом в организации по управлению рисками является получение информации по вопросам окружающей среды, которая необходима для принятия решения в пользу того или иного конкретного действия [1]. На основе анализа такой информации и с учетом целей риска можно правильно определить вероятность наступления события, в том числе страхового, определить степень риска и оценить его стоимость.

Управление рисками - это правильное понимание уровня риска, который постоянно угрожает людям, активам, финансовым результатам хозяйственной деятельности.

Предпринимателю важно знать истинную ценность риска, которому подвержен его вид деятельности.

Стоимость риска должна пониматься как фактические убытки, понесенные предпринимателем, затраты на уменьшение суммы этих убытков или затраты на компенсацию этих убытков и их последствий. Правильная оценка финансовым менеджером справедливой стоимости риска позволяет объективно представить сумму возможных убытков и наметить пути их уменьшения.

На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискованных капиталовложений, а их оптимизация оценивается путем сравнения ожидаемой прибыли и величины риска.

Основная трудность в создании системы управления рисками может, как уже упоминалось, быть связана с отсутствием комплексного процесса управления всеми рисками как таковыми, начиная с их идентификации. Например, некоторые компании могут определить, оценить, контролировать и управлять только одним или несколькими рисками, которые они считают наиболее важными. В то же время другие риски

могут быть не проанализированы, что не снижает вероятность возникновения угроз для компании в случае их возникновения.

Кроме того, компания не всегда понимает риски, которые должна принимать компания, какие риски могут быть переданы другим [2]. Как правило, в компаниях нет специального подразделения, которое собирало бы информацию по оценке рисков и делало бы необходимые дополнительные расчеты показателей риска для менеджмента компании. Такое частичное управление рисками не может привести к желаемому результату.

Еще одной серьезной проблемой в построении системы управления рисками в российских компаниях и развитии риск-менеджмента в России является нехватка высококвалифицированных специалистов в этой области и ограниченное количество учебных материалов. В настоящее время можно найти несколько учебных программ по управлению рисками, которые повышают уровень знаний экспертов в этой области, однако лишь несколько ВУЗов в стране позволяют экспертам определить основные знания в области управления рисками. В этом контексте работники, выполняющие функции управления рисками, зачастую не обладают теоретическими и практическими навыками.

Для тех, кто интересуется управлением рисками, в настоящее время существуют международные организации по управлению рисками. Например, GARP дает возможность получить большое количество материалов в области управления рисками и пройти международную экспертизу, после которой успешно выдается соответствующий сертификат международного стандарта.

Можно упомянуть такую организацию, как PRMIA, которая также обучает риск-менеджеров и предоставляет доступ к материалам по управлению рисками. Однако эти организации являются иностранными и не могут полностью удовлетворить потребности российского рынка. Также, GARP, IFC и Международная бизнес-школа «Nikland» проводили обучающий проект для банковских специалистов по сертификации в области управления рисками.

Ситуация осложняется еще и тем, что, учитывая иностранное происхождение риск-менеджмента, книги по риск-менеджменту издаются в основном на иностранных языках, в основном на английском, что также может ограничить круг специалистов, интересующихся вопросами риск-менеджмента.

При построении эффективной системы управления рисками, несмотря на многочисленные проблемы, с которыми мы сталкиваемся,

нельзя игнорировать положительные тенденции в российском риск-менеджменте.

Отдельно следует отметить, что процесс управления рисками важен как для крупных, так и для малых компаний. Поскольку риски, с которыми сталкиваются компании в различных областях и отраслях, могут сильно различаться, невозможно сформировать стандартные правила для всех участников рынка [4; 5]. Например, одним из основных правил для банка будет управление кредитным риском. В то же время, для страховой компании - риски, связанные с объектами страхования и т.д. Таким образом, создание эффективной системы управления рисками в значительной степени зависит от конкретной компании, ее риск-ориентации, эффективности процесса идентификации, оценки и мониторинга рисков на уровне отдельных подразделений, отношения менеджмента к рискам и аппетита к рискам.

Резюмируя, отметим, что наряду с проблемами в российской практике риск-менеджмента существует ряд достаточно благоприятных изменений, которые позволят компаниям в будущем создавать эффективные системы риск-менеджмента. Однако для полного внедрения культуры, ориентированной на риск, необходимо время [3]. При этом, стоит отметить растущий интерес делового сообщества к вопросам практического использования, накопленного в нашей стране и мире опыта управления рисками и страхования, и немалые резервы по выработке новых подходов и инструментов преодоления кризисных ситуаций в различных сферах.

#### **Библиографический список**

1. Арутюнян С.А., Баранникова М.А., Опрышко Ю.И. Уровни риск-менеджмента // Новая наука: Современное состояние и пути развития. - 2016. - № 1. - С. 20 - 23.

2. Бурыкин А.Д., Костоева Е.Х. Организация риск-менеджмента на предприятии // Вестник научных конференций. - 2016. - № 4. - С. 29 - 31.

3. Зленко А.С. Различные подходы к определению риска в системе риск-менеджмента // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2016. - № 11. - С. 58 - 62.

4. Киселева И.А. Риск-менеджмент в бизнесе // Проблемы современной науки и образования. - 2017. - № 13. - С. 62 - 65.

5. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

## **Подходы и методы управления банковскими кредитными рисками**

**Быков В.А.**, канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Рассматривая управление как влияние, управление кредитным риском в банке можно определить, как организованное влияние вопроса управления (сотрудников банка, осуществляющих кредитную деятельность заемщиков, и руководства) на вопрос управления (кредитный риск и деятельность сотрудников, осуществляющих кредитные операции) с целью снижения поддержания показателей кредитного риска банка на приемлемом уровне.

Управление кредитным риском – это комплекс методов и способов воздействия на кредитные операции, разработанный сотрудниками банка в рамках действующего законодательства и внутренних нормативных документов с целью снижения степени вероятности и финансовых потерь в процессе привлечения и распределения капитала [1].

Особое отношение к кредитному риску объясняется тем, что кредиты являются одним из основных видов банковских вкладов и при грамотном управлении кредитными операциями банка приносят значительный доход.

Российские банки активно осваивают новые виды услуг и операций, выходят на международные рынки и внедряют передовые информационные технологии. Это привело не только к значительному расширению лимитов коммерческих банков, но и к концентрации рисков в банковских операциях. Поэтому вопросы управления кредитными рисками, анализа кредитоспособности заемщиков, прогнозирования сомнительных кредитов имеют особое значение. Недостаточное развитие этих вопросов в российских банках объясняет необходимость изучения зарубежного опыта и его применения в Российской Федерации.

В настоящее время банки могут использовать широкий спектр методов и приемов управления рисками [2]:

- системы дистанционного мониторинга;
- оценка рейтинга;
- раннее реагирование;
- комплексные системы оценки рисков банковских операций.

Однако копирование моделей оценки рисков в банковском секторе, успешно применяемых за рубежом, неприемлемо для российских банков. Невозможно внедрить и опробовать зарубежный опыт без учета специфики внутреннего рынка.

В российских условиях целесообразно проводить перспективную оценку финансового состояния клиента на период возможного кредитования на основе прогноза ликвидности его кредитного баланса с использованием корреляционных регрессионных и имитационных моделей.

Данный метод прогнозирования индивидуального кредитного риска широко используется за рубежом и доказал свою эффективность. Факторы, включенные в модель, должны учитывать специфику российской экономики и рынка кредитного капитала.

Основной проблемой управления кредитным риском в современных условиях является отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, необходимой методологической и технической базы и принятие неверных управленческих решений в условиях неполноты информации. Управление банковскими кредитными рисками предполагает создание механизма выявления факторов риска, анализа и расчета их величины, а также мониторинга текущих открытых позиций.

Эти функции не могут быть эффективно реализованы без использования формальных систем поддержки принятия решений.

В этой связи большой интерес для банковского сообщества представляют научные исследования по разработке новых методов оценки и регулирования позиций, открываемых рыночными рисками. Кредитный риск банка зависит от влияния многих факторов, которые необходимо учитывать при проведении кредитных операций и организации риск-менеджмента. Проведенный специалистами иностранных банков анализ факторов, оказывающих наибольшее влияние на рост кредитных потерь банков, позволил сделать следующие выводы: Внутренние факторы являются причиной 67% потерь по банковским кредитам, в то время как внешние составляют 33% потерь [3].

Структурирование факторов кредитного риска позволяет проводить анализ рисков на различных уровнях, т.е. на уровне каждой отдельной кредитной операции и на уровне всего кредитного портфеля банка в целом, системный анализ создает основу для разработки конкретных мер по минимизации риска и создания подходящей системы управления рисками. В системе управления кредитным риском важную роль играет



механизм создания банками резервов на возможные потери по ссудам (далее РПВС).

В то же время объемы отчислений весьма значительны для РВПС, что предъявляет особые требования к доказательству их стоимости с целью определения резерва, который позволит им эффективно реагировать на изменения микро- и макроэкономических факторов, снижать их стоимость и, таким образом, позволить высвобождающейся части средств использоваться для развития банковского бизнеса. Поскольку кредиты являются основным источником доходов банка, а также основным источником риска, их стабильность и перспективы развития зависят от структуры и качества кредитного портфеля. Основная проблема российской банковской системы в этой области заключается в том, что надежные заемщики, представляющие высокорентабельные экспортные отрасли, часто привлекают длинные и дешевые ресурсы за пределами отечественной финансовой системы.

В то же время кредитование менее прибыльных секторов отечественного рынка требует принципиально иного качества работы и учета рисков, что в свою очередь приводит к снижению позиции ликвидности коммерческого банка, придавая особое значение процессу управления риском ликвидности. Особенности процессов управления рисками в банках представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Система управления кредитным риском коммерческого банка

Этапы управления банковским кредитным риском	Стадии кредитного процесса	Мероприятия, обеспечивающие минимизацию банковского кредитного риска	Ответственное подразделение коммерческого банка
Анализ риска	Рассмотрение заявки. Оценка кредитоспособности клиента. Изучение обеспечения кредита	Мониторинг состояния экономики, макроэкономических процессов, тенденций и особенностей развития банковского сектора. Использование информационной базы бюро кредитных историй. Мониторинг клиентской базы. Прогнозирование ликвидности и возникновения кризисных ситуаций в	Юридическая служба. Служба безопасности. Кредитное подразделение. Подразделение по работе с проблемными активами

		деятельности заемщика. Принятие решения или отказ от риска	
Регулирование риска	Обслуживание кредита. Оценка возможных последствий принятия решений для банка. Разработка схем возврата активов. Принятие стратегических решений относительно работы с должником	Контроль качества обеспечения и эффективности использования ссудной задолженности. Пополнение информационной базы кредитного бюро. Страхование банковского кредитного риска. Профилактика возникновения проблемных активов. Диверсификация кредитных ресурсов. Структурирование кредитов	Кредитное подразделение. Подразделение по работе с проблемными активами. Управление активно пассивных операций
Контроль (анализ) результатов	Погашение кредитов и процентов по нему. Пролонгация ссудной задолженности. Списание задолженности на убытки	Анализ доходности кредитной сделки и рентабельности банка. Мониторинг финансового состояния заемщика. Разработка совместно с заемщиком мероприятий по улучшению его финансового положения. Продажа обеспечения. Списание резерва на возможные потери по ссудам	Руководство. Кредитное подразделение. Подразделение по работе с проблемными активами. Служба безопасности

Управление риском ликвидности предполагает регулирование как величины активов, так и обязательств банка. Поэтому его специфика ограничивается, с одной стороны, ликвидностью активов и ценовой конкуренцией на рынке банковских услуг, а с другой - желанием получить максимальную прибыль от всех возможных видов деятельности коммерческого банка. Поскольку кредиты являются основным источником доходов банка, а также основным источником риска, их стабильность и перспективы развития зависят от структуры и качества кредитного портфеля.

В то же время кредитование менее прибыльных секторов отечественного рынка требует принципиально иного качества работы и учета рисков, что в свою очередь приводит к снижению позиции ликвидности коммерческого банка, придавая особое значение процессу управления риском ликвидности.

Наиболее часто встречающиеся недостатки в банковской деятельности, свидетельствующие о серьезных проблемах в отношении управления кредитным риском следующие [2]:

- отсутствие документа, излагающего кредитную политику банка;
- отсутствие ограничений концентрации рисков в кредитном портфеле банка;
- излишняя централизация и децентрализация кредитного руководства;
- плохой анализ кредитуемой сделки;
- поверхностный финансовый анализ заемщиков;
- завышенная стоимость залога;
- недостаточно частые контакты с клиентом;
- отсутствие контроля за использованием ссуд;
- плохой контроль за документальным оформлением ссуд;
- неполная кредитная документация;
- неумение эффективно контролировать и аудировать кредитный процесс.

Методология оценки качественного риска в российских банках по некоторым параметрам схожа. Таким образом, почти все рассматривают показатели собственного капитала, ликвидности и прибыльности. Разница заключается в количестве показателей, соответствующих одному показателю, и удельном весе показателей при формировании общей оценки.

Ряд банков уделяют большое внимание параметрам бизнеса клиента: обороту различных видов активов. Некоторые банки присваивают общий кредитный рейтинг, другие оценивают заемщика отдельно и отдельно оценивают залоговое обеспечение. Количество индикаторов достаточно велико - от 10 и более.

Необходимо отметить, что каждый банк реализует свое собственное понимание риска, основанное на знании своих клиентов, объема и цены кредитных ресурсов. Однако я могу с уверенностью сказать, что методы крупных банков, которые слишком обширны, формальны и жестки, не подходят для средних банков.

Опыт показывает, что применение методов крупных банков приводит к низкому кредитному рейтингу и рекомендации «не кредитовать» для большинства клиентов. При качественной оценке кредитного риска необходимо учитывать следующие рекомендации.

Прежде всего, объединить оценку залога и финансового состояния при подготовке рейтинга. Дело в том, что существует группа обеспечения, обладающая простой и быстрой ликвидностью, например, товары, ежедневно торгуемые на фондовых биржах и пользующиеся массовым спросом. Наличие такого обеспечения существенно снижает кредитные риски, даже если финансовое положение заемщика не очень хорошее. Если банк не может иметь суперзаемщиков, то нет смысла тратить время на углубленный анализ финансового положения в отрыве от залога. Во-вторых, рекомендуется убрать множество индикаторов и формализацию расчета.

Реальность сложна, и теоретически правильный индикатор может не работать при определенных условиях, искажая картину. Наиболее популярным показателем является, например, так называемый «коэффициент покрытия», который представляет собой отношение краткосрочной дебиторской задолженности к обязательствам.

Теоретически ясно, что мы должны больше, чем должны - тогда будет хорошо. Но мы можем представить себе такой вариант - должники неплатежеспособны и их больше, чем кредиторов, тогда это плохо, или другой вариант - вместо дебиторской задолженности в активе есть наличные деньги или товар, поставщики готовы дать торговый кредит, но заемщик их не представляет, это неплохо.

Показатели рентабельности также не являются решающими для оценки кредитных рисков, точки безубыточности достаточно. Показатели ликвидности (отношение наличности к тому или иному знаменателю) тоже не являются заголовками новостей и имеют оборотную сторону - наличие крупных денежных авуаров означает, что они не работают.

В-третьих, попытки оценить правильную организацию компании-заемщика и ее деятельность кажутся безрезультатными, если мы не имеем дело с большим количеством подобных заемщиков, которые мы хорошо изучили.

Многолетняя практика показывает, что сотрудники банка специализируются только на денежных вопросах, а не на производстве.

Можно попытаться оценить оборот запасов, товары, доходность фонда или продажи, чтобы найти идеальное сочетание собственного капитала и долга, применяя стандартные отраслевые показатели, но

банкиры будут пользоваться постоянным спросом. Привлечь профессионалов можно в каждом отдельном случае, но это неэффективно при кредитовании средних компаний.

Наличие прибыли не гарантирует стабильности бизнеса, этой гарантией является наличие собственного капитала (или других стабильных обязательств) в размере, который позволит компании преодолеть возможные проблемы собственными силами.

Поэтому – если в банке есть организация, которая работает с деньгами, то для оценки кредитных рисков необходимо оценить денежные потоки заемщика. Невозможно с уверенностью сказать, какой оборот должен иметь заемщик и каковы оптимальные отношения между должниками и кредиторами, но можно предположить, что если заемщик имеет стабильные финансовые потоки и большое количество контрагентов – как продавцов, так и покупателей – его бизнес состоялся.

Из этого можно сделать вывод, что в настоящее время существуют методы, которые могут дать ответ о кредитоспособности заемщика, но сотрудники банка также могут использовать различные методы оценки кредитоспособности для снижения кредитных рисков Банка.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

2. Мудревский А.Ю. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / А.Ю. Мудревский, А.Д. Бурькин, А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 256 с.

3. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

УДК 336.71

### **Методы оценки кредитного риска для обеспечения экономической безопасности коммерческого банка**

*Тюрин С.Б., д-р экон. наук, профессор*

*Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

В безусловных моделях наибольшее влияние оказывается на «внутренние» характеристики кредитного продукта и заемщика, при этом внешняя среда в данном случае не учитывается. В структурных моделях представлен эндогенный процесс возникновения дефолтов, т.е. он представлен в явном виде. Это происходит, когда процесс изменения стоимости активов с течением времени описывается случайным образом и активы заемщика падают до определенного уровня по отношению к обязательствам. Модели «короткой формы» основаны на предположениях о характере поведения рыночных цен по долговым обязательствам компании. Методы измерения и оценки кредитного риска рассматриваются многими авторами отдельно от общей системы методов управления, приведем их в таблице 1.

Таблица 1 – Методы измерения и оценки кредитного риска

Метод	Характер воздействия на риск	Содержание действий
Предупреждение риска	Косвенное	Отобрать и оценить кредитных специалистов
		Оптимизировать кредитный процесс
		Разбить персонал
		Изучить потенциального клиента
		Постоянный мониторинг клиента
Оценка, измерение и прогнозирование риска	Косвенное	Оценить кредитоспособность заемщика
		Оценить качество кредитного портфеля
		Измерить кредитный риск
		Прогнозировать кредитный риск
Избежание риска	Прямое	Отказаться от кредитования ненадежного клиента
Минимизация риска	Прямое	Рационировать кредиты
		Диверсифицировать кредиты
		Резервировать средства
		Структурировать кредиты
Страхование риска	Косвенное	Перераспределить обязанности возмещения кредитных потерь на страховые организации
Удержание риска	Косвенное	Создать структурные подразделения для работы с проблемными кредитами
		Приостановить кредитную деятельность в отраслях с высокими рисками
		Найти новые секторы кредитного рынка и разработать новые кредитные продукты

Независимо от методов, используемых банками, основной задачей является выявление факторов, негативно влияющих на финансовое положение заемщика, и классификация заемщика по категориям качества кредитной задолженности. Коммерческие банки, со своей стороны, самостоятельно выбирают и определяют состав показателей, методологию и критерии, заложенные во внутренних документах банка [1].

Риски должны быть сведены к минимуму, чтобы управлять ими эффективно. Минимизация рисков – это мера по поддержанию рисков на уровне, не угрожающем устойчивости банков и интересам кредиторов и вкладчиков. Необходимо для этого процесса:

- 1) прогнозировать риски;
- 2) определить их размер и последствия вероятности;
- 3) разрабатывать и осуществлять меры по минимизации или предотвращению потерь.

Кроме того, необходимо точно оценивать и прогнозировать уровень риска кредитного портфеля, так как при определении и прогнозировании риска кредитного портфеля банк сможет применять рациональные методы его регулирования для минимизации риска и повышения качества кредитного портфеля банка в максимально возможной степени.

Для минимизации кредитного риска необходимы следующие компоненты [2]:

- 1) определение уровня риска кредитных операций, входящих в кредитный портфель банка;
- 2) прогнозирование уровня риска кредитного портфеля для его регулирования;
- 3) снижение риска возникновения банковской задолженности;
- 4) поддержания приемлемого соотношения в управлении активами и пассивами банка показателей рентабельности с показателями ликвидности и обеспеченности;
- 5) нормирование кредитного портфеля;
- 6) диверсификация кредитных вложений;
- 7) кредитное структурирование;
- 8) создание резервов для покрытия банковских рисков;
- 9) установление лимитов по отдельным заемщикам и категориям заемщиков;
- 10) установление лимитов на концентрацию кредитов по группам связанных заемщиков или по отдельным заемщикам.

Рассмотрим два направления нормирования кредитов: во-первых, процедура предполагает выполнение обязательных нормативов Центрального банка Российской Федерации, во-вторых, основывается на разработке внутренних нормативных документов банка, а также выполнении его требований.

Диверсификация кредитного портфеля заключается в минимизации кредитного риска путем распределения кредитов по различным параметрам, таким как категории заемщиков, виды залога, условия кредитования, уровень риска, виды деятельности и регионы. Кредитное структурирование – это разработка и определение условий кредитного договора для конкретной сделки с целью минимизации кредитного риска и получения дохода банком.

При структурировании разрабатываются следующие параметры кредитного договора:

- 1) оптимальный срок кредитования;
- 2) процентная ставка за пользование кредитом;
- 3) целевое назначение кредита;
- 4) способ обеспечения выполнения обязательств заемщиком;
- 5) другие условия кредитного договора.

В своей работе Банк должен проводить систематический анализ для эффективного управления кредитным риском, направленный на выявление и оценку уровня риска. Банк определяет финансовое положение клиента, ожидание сделки и сможет ли клиент погасить кредит в срок и в полном объеме. Оценка и регулирование риска кредитного портфеля является одним из основных вопросов как одно из основных направлений эффективного управления кредитной деятельностью банка.

Основной целью процесса управления кредитным портфелем является обеспечение максимальной доходности при заданном уровне риска. Методология оценки риска кредитного портфеля банка включает в себя как качественную, так и количественную оценку. Качественный анализ совокупного кредитного риска банка состоит из выявления источников и факторов риска и требует, как отличных знаний и опыта в этой области, так и интуиции. Следует учитывать концентрацию кредитного риска и доступность соответствующих кредитов.

Количественная оценка риска кредитного портфеля банка включает в себя определение уровня (суммы) риска. Степень кредитного риска является количественным выражением оценки Банком кредитоспособности заемщиков и кредитных операций. Качественная и



количественная оценка риска кредитного портфеля осуществляется одновременно с использованием таких методов оценки риска, как аналитический, коэффициентный и статистический. Аналитическая методика проводится в соответствии с Положением Банка России от 26 марта 2004 года № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по кредитам, займам и эквивалентным обязательствам» и представляет собой оценку возможных потерь и уровня риска банка.

Оценка кредитного риска с использованием методов статистического анализа предполагает, что совокупное влияние рисков на кредитный портфель отражается на его качестве. Данный отчет представляет собой основу для интерпретации изменения кредитного риска в отношении договоров как общего показателя кредитного риска, составляющего кредитный портфель банка.

Сущность статистического метода заключается в следующем:

- 1) анализ статистики кредитных рисков относительно соглашений, которые составляют кредитный портфель Банка;
- 2) характеристика меры распыленности кредитных рисков по ссудному портфелю;
- 3) установление величины и частоты риска.

Коэффициент является третьим методом оценки риска кредитного портфеля. Его суть заключается в расчете относительных показателей, позволяющих оценить кредитные риски, содержащиеся в кредитном портфеле Банка, расчетные значения которых сопоставляются с нормативными критериями оценки, и на этой основе количественно и качественно определяется уровень агрегированного кредитного риска банка. Сложность метода возникает в момент сопоставления рассчитанных показателей с нормативными значениями, так как значения одних рассчитанных показателей могут соответствовать нормативным критериям, в то время как значения других рассчитанных показателей могут не соответствовать нормативным критериям, необходимо определить обобщенный показатель уровня риска.

Из этого можно сделать вывод, что банковский риск - это неотъемлемая возможность (вероятность) возникновения убытков и/или ухудшения ликвидности кредитной организации в результате неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации персонала, организационные изменения, текучесть кадров) и/или

внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии).

Одним из основных рисков банка является кредитный риск, т.е. риск возникновения у банка убытков в результате неисполнения, несвоевременного или неполного исполнения должником своих финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора. В целях минимизации данного риска банк должен разработать компетентную политику управления рисками, позволяющую максимально полно оценить риск и принять все необходимые меры для уменьшения или избежания убытков.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

2. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

УДК 336.71

## **Банковский менеджмент как основа оптимизации банковских кредитных рисков**

*Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Банковский менеджмент представляет собой систему управленческих воздействий, генерируемых соответствующими организационными структурами, которые обеспечивают непрерывное и своевременное движение кредитных ресурсов для достижения как микро-, так и макроэкономических приоритетов. Микроэкономические цели могут включать в себя стабильность банковского учреждения, безопасность и прибыльность ресурсов банка и его клиентов. Макроэкономические цели включают стабилизацию курса национальной валюты и максимальное использование материальных и денежных ресурсов в экономике. Ряд направлений определяется руководством банка в соответствии с разрабатываемыми целями [1]:

- банковская политика;
- финансовые сферы – управление пассивами, управления активами, управление активами против пассивов (ликвидностью), управление прибылью;
- риск менеджмент;
- правовые сферы – управление налогами, управление юридическими обязательствами;
- организационные сферы – организационные структуры, надзор и регулирование.

В процессе продажи банковского продукта осуществляется архивный и оперативный кредитный мониторинг с целью проверки соблюдения договорных условий. Архивирование включает в себя мониторинг хода погашения кредита путем сбора и группировки документов (кредитного досье), в том числе материалов о динамике кредитоспособности клиента, состоянии окружающей среды, обеспечении кредита и др. Целью операционного кредитного мониторинга является выявление и идентификация проблемных кредитов на как можно более ранней стадии. Его сигналы и индикаторы иногда четко связаны с кредитом, но в большинстве случаев они достаточно отвлекают внимание:

- резкое снижение дебиторской задолженности;
- снижение коэффициентов ликвидности;
- падение объемов продаж;
- убытки от оперативной деятельности;
- отказ или не предоставление в срок запрашиваемой банком информации;
- накопление излишних, спекулятивных запасов;
- уклонение руководителей фирм от контактов;
- потеря важных клиентов;
- осторожное поведение деловых партнеров заемщика (запросы о его кредитоспособности, деловой репутации, контактах и т. д.)

Несмотря на то, что методы управления и нейтрализации кредитного риска вписываются в вышеприведенную схему, они достаточно разные и разнонаправленные, чтобы нейтрализовать факторную сторону риска:

- оценка кредитоспособности (профилактика, предотвращение риска) в направлениях: заемщик, среда (отрасль, конкуренты), проект;
- разграничение полномочий принятия кредитного решения в зависимости от размера кредита и величины потенциального риска;

- связанное финансирование проекта, частично за счет собственных средств заемщика;
- наличие в структуре менеджмента и организация работы с проблемными кредитами;
- защитная конверсия условий долга, предусмотренная в договорах (улучшение информационного обеспечения, рост залогов, штрафы, пени, неустойки, увеличение процентов и т.д.);
- деятельность внутренних специальных организационных структур (отделы кредитоспособности, службы безопасности и т.д.);
- платные услуги специализированных фирм, помогающих заемщику (консультации, финансовая поддержка) вернуть долг;
- использование юридической ответственности (во многих странах в законодательстве предусмотрены уголовные наказания за умышленное банкротство, за повышенную опасность бизнеса, за искажение предоставленной информации и т.д.);
- а также нацеленные на результирующую сторону кредитного риска (минимальные последствия, убытки):
- диверсификация кредитного портфеля в направлении любой или комплекса качественных характеристик кредита в целях уменьшения концентрации риска;
- создание альтернативных денежных потоков (иногда этот метод носит название – обеспечение возврата ссуд) в виде залогов, гарантий, поручительств, страховок, создания резерва против рисков.

Реализация банковского менеджмента по функциям управления кредитными рисками производится по следующему плану:

- управление кредитным портфелем;
- кредитная функция и операции;
- качество кредитного портфеля;
- неработающий кредитный портфель;
- политика управления кредитными рисками;
- политика по ограничению кредитных рисков;
- классификация активов;
- политика по резервированию кредитных потерь.

При управлении своими кредитными портфелями банковские надзорные органы уделяют пристальное внимание официальной политике, которая разрабатывается Советом директоров и тщательно внедряется менеджерами. Это относится, в частности, к кредитной функции банка, что позволяет ему создать сильную систему управления рисками. Кредитная политика должна включать план размещения кредитных

ресурсов банка и методологию управления кредитным портфелем, т.е. то, как создаются, обслуживаются, контролируются и погашаются кредиты.

При оптимизации уровня кредитного риска необходимо учитывать следующие факторы как основу надежной кредитной политики.

Ограничение общей суммы выданного кредита. Ограничение общего кредитного портфеля обычно выражается как отношение суммы депозитов, капитала или общих активов. При установлении данного лимита необходимо принимать во внимание такие факторы, как спрос на кредиты, колебания депозитов и кредитный риск.

Географические границы, как правило, являются сложным вопросом. Если банк плохо ориентируется на своих рынках и/или руководство банка недостаточно профессионально, географическая разбросанность может привести к просроченным кредитам. С другой стороны, установление узких географических границ также может вызвать проблемы, особенно если банк работает в регионе с узкой экономикой.

Концентрация кредитов. Кредитная политика должна способствовать диверсификации кредитного портфеля и способствовать достижению баланса между максимальным доходом и минимальным риском.

Распределение по категориям. Ограничения процентной доли кредитов, выданных коммерческому сектору, сектору недвижимости, физическим лицам или другим категориям кредитов являются общепринятой практикой.

Виды кредитов. Кредитная политика должна описывать виды кредитов и других кредитных инструментов, которые банк намерен предоставлять своим клиентам, и должна включать рекомендации по специальным кредитам. Выбор видов кредитных инструментов должен основываться на опыте сотрудников кредитного отдела, структуре банковских депозитов и ожидаемом спросе на кредиты.

Условия кредита. Кредитная политика должна устанавливать максимальную продолжительность для каждого вида кредитов, и кредиты должны выдаваться с реальным графиком погашения. Планирование сроков погашения должно зависеть от ожидаемого источника погашения, цели кредита и срока полезного использования залога.

Ценообразование кредитов. Процентные ставки по различным видам кредитов должны быть достаточными для покрытия затрат банка, кредитный контроль, администрирование (включая общие накладные расходы) и возможные убытки. В то же время они должны обеспечивать приемлемую маржу прибыли. Тарифы должны периодически

пересматриваться и изменяться в соответствии с изменениями в затратах или конкурентных факторах.

**Процесс оценки.** Кредитная политика должна описывать распределение ответственности за решения по оценке и включать официальные, стандартизированные процедуры оценки, в том числе процедуры переоценки в связи с продлением или пролонгацией кредита. Допустимые переоценки и их лимиты должны быть определены для каждого типа кредитного инструмента. Следует также уточнить обстоятельства, при которых требуется привлечение квалифицированных независимых оценщиков.

**Ослабление.** Банк должен выявить и признать ослабление кредита или группы совместно оцениваемых кредитов. В этом случае существует вероятность того, что банк не сможет взыскать определенные суммы в соответствии с договорными условиями кредитного договора. Обесценение может быть отражено путем уменьшения балансовой стоимости кредита до стоимости его продажи (по результатам оценки) путем частичного списания или путем признания соответствующих расходов в отчете о прибылях и убытках в том периоде, в котором произошло обесценение.

**Финансовая информация.** Безопасность кредитования зависит от полноты и точности информации по каждому аспекту финансового положения заемщика. Исключение может быть сделано только в том случае, если кредит был первоначально предоставлен при условии, что ликвидное обеспечение используется в качестве источника платежа.

Кредитная политика должна определять требования к финансовой отчетности для организаций и физических лиц всех категорий заемщиков. Для финансовых отчетов, которые включают в себя аудиторское заключение, промежуточные финансовые отчеты, отчет о движении денежных средств и другие отчетные документы, требуются руководящие принципы. Все требования должны быть описаны таким образом, чтобы была четко выражена любая негативная информация, не соответствующая кредитной политике банка.

Кроме того, кредитная политика должна быть дополнена указаниями для других банковских департаментов. Письменные политики и процедуры, утвержденные и внедренные в различных подразделениях банка, должны быть упомянуты в общей кредитной политике банка. Отсутствие письменных политик, методов и процедур является серьезным недостатком и показателем того, что руководство не выполняет свои обязанности должным образом.

При анализе кредитной функции и кредитных операций, исполняя свои обязанности перед вкладчиками и акционерами, руководство должно удостовериться, что кредитная функция банка направлена на выполнение следующих трех основных задач [1]:

- ссуды должны выдаваться на разумной основе и с уверенностью, что они будут погашены;
- средства должны выгодно инвестироваться в интересах акционеров и вкладчиков;
- должен удовлетворяться обоснованный кредитный спрос экономических агентов и/или домашних хозяйств.

Информационные потоки. Поскольку кредитная функция обычно распределяется по всей организации, банк должен иметь эффективные системы контроля за соблюдением установленных политик. Этому условию лучше всего отвечает внутренний анализ и создание системы отчетности, которая информирует Совет директоров и высшее руководство о реализации политик и предоставляет им достаточную информацию для оценки деятельности низкоквалифицированного персонала и состояния кредитного портфеля.

Анализ кредитного портфеля. Анализ всего кредитного портфеля и его характеристик обычно дает достаточно полную картину деятельности банка, его приоритетов, видов кредитных рисков, которым он подвержен и которые он готов принять на себя. В то же время необходимо анализировать:

- список основных видов кредитов, включая информацию о количестве клиентов, среднем сроке кредитования и средней процентной ставке по кредиту;
- распределение кредитного портфеля, включая анализ общего количества и общей суммы кредитов по различным процентным ставкам, например, по валютам, по срокам погашения (краткосрочные, т.е. менее одного года, и долгосрочные, более одного года), по видам деятельности, по формам собственности (государственная или частная), по типам кредитов (корпоративная или частная);
- кредиты с правительственными или другими гарантиями;
- кредиты по видам рисков;
- неработающие кредиты.

Завершающий, важнейший этап процесса управления рисками предотвращение (предупреждение) возникновения рисков или их минимизация. Соответствующие способы вместе со способами

возмещения рисков составляют содержание так называемого регулирования рисков.

Крупные банки обычно имеют два комитета по управлению рисками: Комитет по кредитному риску и Комитет по управлению активами и пассивами банка. Названные комитеты должны:

- создавать внутри банковские инструкции по управлению рисками;
- определять цели политики управления рисками и доводить их до сведения коллектива банка;
- при необходимости делегировать полномочия по реализации этой политики и контролю подразделениям и отдельным работникам банка;
- разрабатывать ограничения и стандарты на объемы, зоны, виды рисков, методы их оценки и регулирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что банковские риски возникают из-за расхождений между фактическими данными оценки текущего состояния и будущими событиями. Риски возникают под воздействием многих факторов, наиболее важными из которых являются внешние – общие события в экономике и обществе (изменение политической ситуации, социальная напряженность, стихийные бедствия, влияющие на рыночную ситуацию и экономическую ситуацию в стране) и внутренние – чисто банковские причины (результаты кредитования, процентная политика, валютные операции банков).

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.
2. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

УДК 658.14

### **Современные концепции анализа финансового состояния коммерческих организаций в российской практике**

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

*Горохова В.Р.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*



Построение современных концепций анализа финансового состояния коммерческих организаций в первую очередь зависит от самого определения понятия «финансовое состояние».

В работах научных деятелей понятие «финансовое состояние» определяется как общепризнанная характеристика степени эффективности осуществления финансово-экономической деятельности коммерческой организации. Следует отметить, что анализ финансового состояния успешно применяется для оценки деятельности предприятий различных отраслей и любых организационно - правовых форм. В соответствии с этим, особое внимание необходимо уделить значению финансового состояния.

Финансовое состояние коммерческой организации представляет собой совокупность понятий, характеризующихся системой показателей, при помощи которых определяется наличие, способность размещать и использовать финансовые ее возможности. Финансовое состояние является итогом взаимосвязи между всеми элементами в системе финансовых отношений организации, поэтому ее определение осуществляется путем объединения всех факторов производственно-хозяйственной деятельности, влияющих на финансовое положение.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь положительно влияет на эффективность функционирования организации, обеспечение потребностей производства требуемыми ресурсами. Финансовое состояние - это индикатор, который характеризует жизнеспособность организации, и один из основных критериев конкурентоспособности организации.

Рассмотрим некоторые определения понятия «финансового состояния», представленные в научной литературе (таблица 1).

По результатам рассмотренных определений и путем их сравнения можно дать общее определение понятия финансового состояния коммерческой организации, которое представляет собой реальную и потенциальную финансовую устойчивость, и способность обеспечивать необходимый уровень финансирования своей текущей деятельности. Количественно финансовое состояние измеряется при помощи системы показателей, исходя из которых анализируется финансовое состояние предприятия. Финансовое состояние коммерческой организации – это комплексная экономическая характеристика, которая представляет собой систему критериев и показателей состояния имущественных прав и финансовых обязательств организации, сложившаяся на определенный

момент времени по влиянием определенных внешних и внутренних факторов, и отражающая способность предприятия эффективно функционировать в действующих условиях на рынке и своевременно выполнять все свои работы в нужном количестве и качестве с достаточной эффективностью.

Таблица 1 - Понятие «финансовое состояние» в интерпретации разных авторов

Автор	Значение понятия
Ковалев В.В.	Финансовое состояние коммерческой организации – совокупность показателей, отображающих возможность предприятия покрыть свои долговые обязательства.
Басовский Л.Е.	Финансовое состояние коммерческой организации – комплексная категория, характеризующая обеспеченность финансовыми ресурсами, которые необходимы для осуществления нормальной деятельности предприятия, характеризующаяся целесообразностью и эффективностью их размещения и использования.
Савицкая Г. В.	Финансовое состояние коммерческой организации характеризуется системой показателей, которые характеризующее состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать свою деятельность в определенный момент времени.
Хотинская Г.И.	Финансовое состояние коммерческой организации является категорией, характеризующей результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяющиеся совокупностью различных факторов, характеризующих совокупность показателей, которые показывают наличие и использование финансовых ресурсов.
Герасимова В.Д.	Финансовое состояние коммерческой организации является понятием, отображающим качественную сторону производственной и финансовой деятельности, и представляет собой результат ее реализации для всех элементов внешних и внутренних финансовых отношений предприятия.
Васильева Л.С.	Финансовое состояние коммерческой организации является состоянием, которое характеризует наличие финансовых ресурсов, обеспеченность денежными средствами, необходимых для хозяйственной деятельности, поддержания нормально режима труда и жизни, осуществление денежных расчетов с другими экономическими субъектами.

Кроме того, надо отметить, что при характеристике финансового состояния коммерческой организации важно выявить не просто его

способность выживать в постоянно меняющихся условиях рыночной экономики, а необходимо засвидетельствовать развитие компании, зафиксировать положительную динамику его финансового состояния. В этой связи интересно обратить внимание на трактовку устойчивости системы, приведенную Казакова Н.А., как «способность динамической системы сохранять движение по намеченной траектории (поддерживать намеченный режим функционирования), несмотря на воздействующие на неё возмущения». Аналогичную мысль в своей статье высказывает Одинцов В.А., указывающая на то, что хозяйствующий субъект является динамической системой, к которой целесообразно применять понятие «устойчивости» относительно развития, а не выживания.

Для сформулированного определения финансового состояния коммерческой организации кратко изложим логически соответствующую ему концепцию анализа финансового состояния.

Основной целью анализа финансового состояния является выявление и устранение недостатков в финансах, в процессе экономической деятельности организации, а также нахождение резервов, способных повысить финансовое положение организации и ее платежеспособность.

Для достижения указанной цели анализа финансового состояния коммерческой организации необходимо решение следующих задач:

- структурно-динамический анализ активов коммерческой организации и источников их формирования (горизонтальный, вертикальный и трендовый анализ);
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности и платежеспособности коммерческой организации.

Результативность оценки финансового состояния имеет непосредственную зависимость от качества и полноты информации, которая используется. Информационное обеспечение анализа финансового состояния либо его информационная модель должны являться соответствующими конкретным общепринятым принципам. Это требуется в целях того, чтобы результаты анализа деятельности разных организаций можно было сравнить друг с другом.

Для развития организации в современных условиях и недопущения ее банкротства, необходимо наладить эффективное управление финансами, сформировать такую структуру капитала исходя из его состава и источников формирования, которая позволит обеспечить финансовые

ресурсов организации необходимыми средствами и будет наиболее устойчивой.

Проводит анализ финансового состояния организации могут работники, управленцы, владельцы, а также партнёры, контролирующие органы или конкуренты. Внешним анализом называется анализ финансового состояния организации, который осуществляется субъектом внешней в отношении организации среды и основан он на публичной финансовой отчетности.

Составляющие элементы внешнего анализа менее детализованы (если сравнивать с составляющими внутреннего анализа). Разницей в содержании между внешним и внутренним анализом являются различия их информационного обеспечения и задачи, которые ставятся перед тем кто производит анализ.

Каждое современное предприятие обязано систематически производит анализ своего финансового состояния. При быстром развитии технологий, высокой конкуренцией и нестабильностью экономических условий каждая организация должна систематически производить анализ показателей эффективности своей работы для того, чтобы иметь возможность проводить сравнение своего уровня деятельности и оптимальных показателей, а также с конкурентами, для того чтобы своевременно устранять возникающие проблемы.

Результаты финансового анализа способствуют росту информативной осведомленности администрации организации других пользователей экономической информации о состоянии объектов, которые интересуют.

В современных условиях должны быть изменена концепция проведения анализа финансового состояния. В ее основу необходимо заложить не бухгалтерскую, а рыночную модель анализа, которая позволит уйти от обоснования выводов преимущественно исходя из данных бухгалтерской отчетности, которые часто могут быть неполными, искаженными и даже сфальсифицированными и учитывать состояние рынка.

Таким образом, по результатам исследования определено, что в основном концепции анализа финансового состояния коммерческой организации основаны на самом определении данного понятия, анализируя при этом данный финансовой отчетности организаций.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша,

А.Д. Бурькин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Тюрин С.Б. Инвестиционный проект и оценка его эффективности / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 7. - С. 101-110.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 330.11

### **Методики анализа финансового состояния коммерческих организаций**

*Юрченко А.В., канд. воен. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Различными авторами предлагаются разные методы оценки финансового состояния предприятий кондитерской отрасли. Детализация процедурного аспекта методики оценки финансового состояния основана на поставленной цели и различных факторах, которые связаны с информационным, временным, методологическим и техническим обеспечением.

Посредством финансового анализа можно получить определенные показатели, которые дают объективное представление относительно финансово-экономического состояния организации. Практикой выбраны основные методы комплексного анализа финансового состояния предприятий:

- чтение отчетности;
- горизонтальный (временный) анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ;
- метод финансовых коэффициентов;
- стресс-тестирование;

- рейтинговый анализ (что будет, если ... – прогнозирование развития организации на основании моделирования различных переменных внешней среды).

Первым методом, на основании которого осуществляется общее ознакомление с финансовым положением предприятия является чтение бухгалтерской отчетности. При использовании данного метода проводится оценки данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Данный метод позволяет провести первичное ознакомление с объектом исследования. По результатам оценки на основании данного метода определяется имущественное положение предприятия, основные направления и характер его деятельности, оценивается состав и структура активов и пассивов баланса. Чтение бухгалтерской отчетности предприятия осуществляется с применением вертикального (структурного) и горизонтального (временного) методов оценки. На рисунке 1 представлены схема горизонтального анализа.

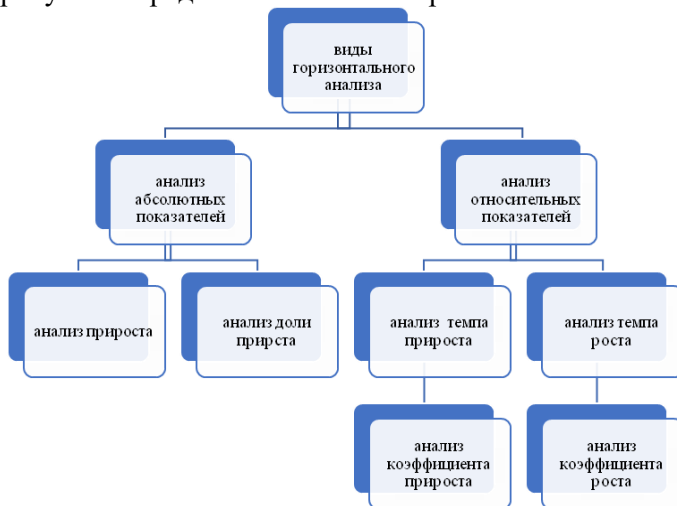


Рисунок 1. Схема горизонтального анализа

При использовании горизонтального метода определяются динамика и тенденции изменений некоторых статей либо их групп, которые входят в состав финансовой отчетности. При этом осуществляется сравнение показателей отчетности с аналогичными данными предыдущих периодов.

В ходе вертикального метода оценки бухгалтерская отчетность представляется в виде относительных величин, которые характеризуют структуру отчета к итоговым показателям и позволяет определить удельный вес каждой статьи в общем итоге. Горизонтальный и

вертикальный методы оценки является взаимодополняющими и используются совместно при построении таблиц и формировании выводов.

На рисунке 2 представлена схема вертикального анализа. Трендовый метод характеризуется применением при расчетах относительных показателей отклонения за несколько лет в сравнении с базовым периодом. Данный метод позволяет осуществлять прогнозирование финансового состояния предприятия на основании линий тренда. Трендовый метод можно назвать наиболее простым способом финансового прогнозирования.

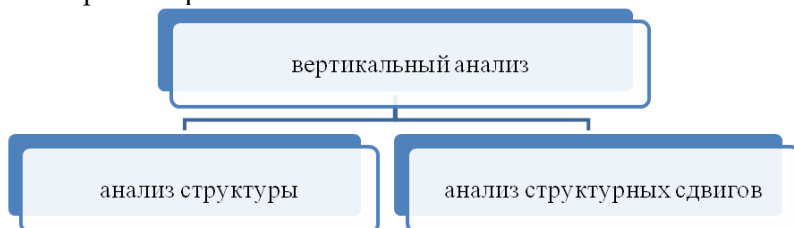


Рисунок 2. Схема горизонтального анализа

Следующим метод называется сравнительный (пространственный) метод, который основан на результатах горизонтального и вертикального анализа. в ходе применения данного метода составляется сравнительный аналитический баланс предприятия. Указанный метод позволяет провести оценку динамики изменений по отдельным показателям, учитывая изменение их удельного веса, в результате чего определяется динамика структурных изменений. На основании данного метода возможно получить некоторые важные критерии характеристик финансового состояния предприятия: стоимости активов, стоимости иммобилизованных и мобильных активов, определить величину собственного капитала, величину собственных и заемных средств. В ходе проведенного анализа делаются выводы об ухудшении либо улучшении финансового состояния предприятия.

Важное значение в ходе оценки финансовых показателей предприятия имеет факторный метод, который основан на проведении оценки влияния отдельных факторов или причин на итоговый показатель. Есть два вида факторного анализа: прямой (анализ) и обратный (синтез).

Используя прямой метод происходит разделение результативного показателя на отдельные части. Применяя обратный метод, осуществляется соединение отдельных элементов в общий итоговый показатель.

Также следует выделить метод группировки, который применяется при группировке данных и занесении их в таблицу, что позволяет упростить проведение расчетов, выявить возможности предприятия и факторы, которые влияют на изменение показателей. Метод группировки связан с методом финансовых коэффициентов.

Основным методом по оценке финансового состояния можно назвать коэффициентный метод. Он заключается в проведении расчета ряда относительных показателей исходя из данных баланса организации и отчета о финансовых результатах. В основе данного метода лежит теория, предполагающая определения соотношений между статьями отчетности. Для многих коэффициентов установлены нормативные значения исходя из которых определяется их отрицательная либо положительная тенденция, однако необходимо брать во внимание и отраслевые особенности анализируемой организации.

Преимуществами применения коэффициентного метода анализа является:

- позволяет получать информацию, которая интересна всем категориям пользователей;
- является простой и оперативной;
- применяя данный метод можно определить тенденции изменений финансового состояния организации;
- позволяет оценивать финансовое состояние организации в сравнении с другими аналогичными организациями одной отрасли.

Подробнее остановимся на прогнозной оценке финансового состояния предприятия, так как для выявления потенциала предприятия, а также для улучшения его деятельности, необходимо не только произвести оценку финансового состояния в данный период времени, но и прогнозировать ее на будущую перспективу.

Прогнозированием является метод, который основан на определении будущего состояния организации исходя из тенденций прошлых периодов. Необходимо отметить отличие прогнозирования от планирования, которое заключается в том, что планирование осуществляется руководством предприятия исходя из цели, которую необходимо достичь, то есть согласно целям, происходит построение алгоритма действий и определяются ресурсы для их достижения. Прогнозирование результатов или степени достижения целей представляет собой вероятные последствия принятых либо планируемых решений. В данном случае прогнозирование представляет собой неотъемлемую часть выявленных проблем и путей их решения с целью



устранения проблем. Успех предлагаемых мероприятий полностью в данном случае определяется исходя из качества прогнозных оценок.

Прогнозирование финансового состояния должно проводиться исходя из данных финансовой отчетности организации за период нескольких лет, чтобы иметь возможность определить ее динамику.

Таким образом, можно отметить, что в процессе анализа финансового состояния организаций кондитерской отрасли применяются разные приемы, модели и методы анализа. Выбор метода анализа финансового состояния зависит от целей его проведения. На основании анализа финансового состояния организации определяются качественные и количественные показатели его деятельности, которые необходимы как для руководителей при принятии решений, так и внешним субъектам рынка.

В процессе формирования подходов к определению понятия финансового состояния предприятия кондитерской отрасли были выделены основные показатели, позволяющие сформировать оценку деятельности предприятия. Следовательно, осуществляя анализ, оценивается имущественное положение, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность и рентабельность исследуемого предприятия. Помимо этого, может быть проведена рейтинговая оценка финансового состояния, установлена степень финансовой несостоятельности и определены методы улучшения финансового состояния предприятия.

Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, включают в себя:

- показатели ликвидности и платежеспособности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели деловой активности и рентабельности.

Используя относительные показатели ликвидности, можно определить источники покрытия запасов предприятия.

Показатели, которые характеризуют финансовую устойчивость можно представить тремя группами:

- 1) показатели, которые характеризуют соотношение собственных и заемных источников (структуру капитала);
- 2) показатели, характеризующие состояние оборотных источников;
- 3) показатели покрытия источников.

Используя коэффициенты финансовой устойчивости, можно определить финансовую устойчивость предприятия и уровень его зависимости от внешних кредиторов. Важным является соответствие

финансовых ресурсов, которые имеет предприятие требованием рынка, поскольку их недостаток влияет на финансовую устойчивость и ведет к снижению платежеспособности, а в случае ее избытка тормозится его развитие и повышаются затраты предприятия в результате роста запасов и резервов.

Коэффициенты финансовой устойчивости позволяют оценить не только финансовое состояние организации, но и определить уровень его финансовой устойчивости. В ходе проведения оценки коэффициентов финансового состояния и их сравнение с нормативами позволяет улучшить структуру активов и пассивов организации, что способствует повышению финансового состояния.

Таким образом, выбор методики оценки финансового состояния предприятий кондитерской отрасли основан на целях проведения анализа и на той информации, которая для этого используется. Важно отметить, что эффективность полученных результатов оценки основывается на одновременном применении различных методов оценки, что позволяет получить более развернутую и точную информацию о финансовом положении предприятия.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

2. Юрченко А.В. Роль государства в повышении эффективности инвестиционной деятельности / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2014. - № 3. - С. 10-18.

3. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 338.45

### **Информационно-аналитическое обеспечение экономического анализа финансового состояния коммерческих организаций**

*Захаров Д.Ю., канд. экон. наук, доцент*

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Перед тем, как начать оценку финансового состояния коммерческой организации, необходимо определить информационную базу, которая будет использоваться для анализа и оценки. Как показывает практика, чем больше представлено информации, тем более точным будет результат экономической оценки хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, результаты оценки финансового состояния коммерческой организации в большей степени и напрямую зависят от информационного обеспечения.

Все информационные источники экономического анализа финансового состояния коммерческой организации можно разделить на три большие группы – это нормативно-плановые, учетные и внутри учётные источники информации [1]. Рассмотрим их подробнее:

1. Нормативно-плановые источники информации. Сюда входят все виды планов, которые разрабатываются руководителями предприятий (например, сюда можно отнести перспективные, текущие, оперативные планы), а также проектные задания, сметы, нормативные материалы и другие.

2. Учетные источники информации. К этой группе информационных источников относят данные, содержащие документы бухгалтерской отчетности и статистического учета.

3. Вне учётных источников информации. В эту группу относят документы, которые регулируют хозяйственную деятельность предприятия, а также сюда относят информацию, которая характеризует изменение внешней среды. Рассмотрим более подробно, что относят к таким документам:

- нормативно-законодательные документы: законы государства, нормативные акты, указы президента, постановления правительства, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок;

- внутренние и уставные документы: устав организации, приказы и распоряжения руководителей предприятия, решений советов директоров, собраний акционеров;

- хозяйственно-правовые документы: договоры, соглашения, контакты, решения арбитража и судебных органов;

- научно-техническая информация: публикации, отчеты по результатам научно-исследовательской работы, техническая и технологическая информация;

- документы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах;

- информация о поставщиках и покупателях: здесь информация о поставщиках нужна для прогнозирования их надежности и изучения их ценовой политики, а данные о покупателях необходимы определения их текущей и долгосрочной платежеспособности;

- информация о конкурентах, полученная их разных источников информации: Интернет, телевиденье, газеты, радиовещание, журналы, реклама;

- сведения о состоянии рынка материальных ресурсов: объемы рынка, разнообразие предоставляемых материалов, уровень и динамика цен;

- информация о состоянии рынка капитала: ставки рефинансирования, официальные курсы иностранных валют, ставки коммерческих банков по кредитам и депозитам и т.д.;

- показатели состояния фондового рынка: цена спроса и предложения исходя из основных видов ценных бумаг, объем и цена сделок исходя из основных видов фондовых инструментов, водный индекс динамики цен на фондовом рынке;

- данные Росстата об изменениях макроэкономической ситуации в стране.

Но не вся информация может быть полезна и практична, поэтому к информационному обеспечению для получения достоверных результатов экономической оценки и анализа предъявляется ряд требований. Важными из них являются: достоверность; оперативность; сопоставимость; рациональность.

Результативность оценки финансового состояния имеет непосредственную зависимость от качества и полноты информации, которая используется. Информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости либо его информационная модель должны являться соответствующими конкретным общепринятым принципам. Это требуется в целях того, чтобы результаты анализа деятельности разных организации можно было сравнить друг с другом [2].

В качестве основных источников данных для анализа финансового состояния субъекта хозяйствования выступают:

1. Бизнес-план или плановая информация;

2. Экономический или хозяйственный учет, оперативно-технический или оперативный учет, статистический и бухгалтерский учет;

3. Публичная финансовая бухгалтерская отчетность за год, квартальная отчетность или непубличная, которая представляет собой коммерческую тайну, выборочная финансовая и статистическая

отчетность или коммерческая отчетность, которая производится по специальным указаниям, обязательная отчетность статистического типа;

4. Другая информация – публикации в СМИ, опросы руководства, информация экспертов.

Отчетность является заключительным элементом бухгалтерского учета. Отчетность составляют на основе всех видов текущего учета. Бухгалтерская отчетность предприятия выступает в качестве основного источника данных о его деятельности. Всесторонний и полный анализ отчетности требуется, в первую очередь, администрации и собственникам предприятия для того, чтобы принимать решения об оценке собственной деятельности.

Для углубленной оценки ряда показателей привлекаются данные регистров аналитического и синтетического учета, оперативная информация, данные управленческого учета и отчетности, а также информация, содержащаяся в статистической отчетности.

Основным источником информации для расчета показателей является бухгалтерская отчетность, характеризующая использование финансовых ресурсов предприятия в денежной оценке за отчетный период. В ней отображается состояние активов, собственного капитала, долговых обязательств, материальных запасов и инвестиций. Изучив годовой отчет для финансового анализа, специалисты смогут установить состояние субъекта и выявить скрытые проблемы.

Анализ бухгалтерской отчетности дает возможность оценить размещение активов, эффективность вложения инвестиций, а также определить способности руководства в плане развития бизнеса и увеличения прибыли.

Основными формами отчетности является баланс и отчет о финансовых результатах, а другие формы, по сути, являются аналитическими расшифровками или дополнениями к первым двум. Вместе с тем основную нагрузку из состава отчетных форм для характеристики имущественного и финансового состояния предприятия несет бухгалтерский баланс, поскольку любая форма отчетности может быть сведена к бухгалтерскому балансу.

Бухгалтерский баланс анализируется с целью оценки эффективности и достаточности активов предприятия для текущей деятельности и в перспективе развития. Состав, размеры и эффективность привлекаемых в виде инвестиций средств дают характеристику привлекательности для вложения финансовых ресурсов. Задачами анализа баланса с точки зрения финансов является оценка следующих показателей:

- структура и состояния имущества;
- показатели актуальности и экономических показателей активов, состав источников их формирования;
- сравнительный анализ долгов перед кредиторами и государством, достаточность активов для их обеспечения;
- возможность появления новых источников активов;
- показатели, влияющие на сохранение и рост текущего состояния прибыли, имущества, активов.

Отчет о финансовых результатах позволяет оценить финансовую деятельность предприятия. В нем четко прослеживается динамика валовой и налогооблагаемой прибыли. На основании экономических показателей делается вывод об эффективности управления и перспективах развития. Анализ этой формы отчетности позволяет решать следующие задачи: дать характеристику временному изменению показателей полученной прибыли; установка факторов, влияющих на формирование финансовых результатов; анализ возможных путей развития в перспективе.

На основании анализа можно определить, правильно ли были предприняты управленческие шаги. Основные принципы бухгалтерской отчетности утверждают, что полный анализ нужно проводить в несколько шагов (рисунок 1). В результате поэтапного исследования можно определить, какие отрасли можно продолжать развивать, а какие лучше прекратить.

1. На первой ступени нужно ознакомиться с общим объемом оборотных активов, сравнить скорость изменения объема реализации и темп средней суммы от оборота активов.
2. На второй ступени рассмотреть, как изменялся состав оборотных активов по различным видам: отдельно сырье, продукцию, средства. Оценить степень ликвидности по отдельному виду.
3. На третьей ступени изучается длительность и структурное строение циклов предприятия.
4. На четвертой проверяют рентабельность оборотных активов.
5. На последнем этапе исследуются главные источники финансирования предприятия, обозначаются степени риска.

Рисунок 1. Этапы анализа бухгалтерской отчетности

Технологически процесс не стоит на месте, и сейчас разрабатывается программное обеспечение, автоматически выполняющее составление и анализ бухгалтерской отчетности и определяющее возможные риски. Эти методы должны изучить и владельцы компаний. Больше информации можно узнать в специализированных книгах и журналах по анализу финансовой отчетности.

Следует помнить, что все процессы, происходящие в организациях, получают отражение в бухгалтерской отчетности, поэтому тщательный анализ финансовой отчетности компаний подскажет владельцам, в чем заключаются их ошибки и что необходимо делать для того, чтобы улучшить материальное положение.

Таким образом, информационная система при анализе финансового состояния коммерческой организации должна формироваться и совершенствоваться с учетом перечисленных требований, что является необходимым условием повышения действенности и эффективности самого анализа. Также не менее важное значение в организации анализа финансового состояния коммерческой организации имеет его методическое обеспечение.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.
2. Юрченко А.В. Исследование систем управления: учебно-методическое пособие. – Ярославль: ООО «С-Принт 72», 2008. – 104 с.

УДК 336.71

### **Понятие собственного капитала коммерческого банка и его структура**

*Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент*

*Козлова Н.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Коммерческие банки, как и другие субъекты экономических отношений, для обеспечения своей коммерческой и предпринимательской деятельности должны иметь определенное

количество денег, т. е. в современных условиях экономического развития проблема формирования ресурсов приобретает первостепенное значение. Это связано с тем, что при переходе к рыночной модели экономики, ликвидации государственной монополии на банковскую деятельность, построении двухуровневой банковской системы характер банковских ресурсов претерпевает существенные изменения. Это объясняется тем, что, во-первых, значительно сужаются общегосударственные банковские ресурсы фонда и сфера его деятельности концентрируется в первом звене банковской системы - Центральном банке. Во-вторых, формирование предприятий и организаций с различными формами собственности означает появление новых владельцев временно свободных денежных средств, самостоятельно определяющих место и способ хранения денежных средств, создающих рынок кредитных ресурсов, органично входящих в систему денежных отношений.

Кроме того, сфера деятельности банков, определяемая объектом их активных операций, зависит от совокупности имеющихся у них ресурсов, особенно от объема заемных ресурсов. Такая ситуация обостряет конкуренцию между банками за привлечение ресурсов. Одновременно с рынком кредитования начинает функционировать рынок ценных бумаг, где банки выступают продавцами или покупателями собственных государственных и корпоративных ценных бумаг. Наличие страховых, финансовых и других кредитных организаций усилит конкуренцию на рынке кредитных ресурсов и усугубит накопление банками временно неработающих денежных средств. Ресурсы коммерческого банка или банковские ресурсы представляют собой совокупность собственных и заемных средств, находящихся в его распоряжении и используемых для осуществления активных операций.

По способу образования все ресурсы коммерческих банков делятся на собственные и заемные (заемные). Основным источником ресурсов коммерческих банков являются заемные средства, составляющие около 70-80% от общего объема банковских ресурсов. Доля собственных средств банков составляет от 22 до 30%, что в целом соответствует существующей структуре мировой банковской практики.

В составе собственных средств основная масса банков приходится на различные фонды. Структура банковских ресурсов отдельных коммерческих банков весьма разнообразна в силу своих индивидуальных особенностей.

Банковский капитал приносит своему владельцу банковскую прибыль, норма прибыли которой равна средней прибыли по экономике в



целом, так же, как и в случае с промышленной и коммерческой прибылью. Таким образом, банковский капитал есть функционирующий предпринимательский капитал, в отличие от ссудного капитала-капитала как собственности. При домонополистическом капитализме банковский капитал держался отдельно от промышленного капитала и обслуживал последний посредством краткосрочных кредитных и бухгалтерских операций. В эпоху империализма монополистический банковский капитал переплетается с монополистическим промышленным капиталом, в результате чего формируется финансовый капитал.

Под собственными средствами банка следует понимать различные фонды, созданные банком для обеспечения его финансовой устойчивости, торгово-экономической деятельности, а также прибыли по итогам текущего и предыдущих лет [1].

Структура акционерной базы банка неоднородна по составу и качеству, изменяется в течение года в зависимости от ряда факторов и, в частности, от качества активов собственной прибыли, политики Банка по обеспечению устойчивости своей капитальной базы.

Далее рассмотрим источники формирования собственного капитала коммерческого банка подробнее.

Уставный капитал - это обязательное условие существования коммерческого банка как хозяйствующей единицы. Первоначальная величина уставного капитала регламентируется законодательно. Банк России для вновь создаваемых банков устанавливает минимальную величину уставного капитала, на момент исследования эта величина равна 300 млн. руб.

Уставный капитал коммерческого банка может формироваться из денежных средств в национальной и иностранной валюте или материальных активов. В течение первых двух лет доля материальных активов не должна превышать 20% от общей величины уставного капитала, в последующие годы величина этого показателя не должна превышать 10%.

Соотношение собственного и заемного капитала, с одной стороны, должно складываться в пользу заемного — то есть вкладов или иных временно размещенных средств клиентов: именно привлечение свободных денежных средств с последующей выдачей их в виде кредитов и является основной целью существования современного банка. С другой же стороны, увеличение заемных средств в пассиве банка приводит к повышению риска их единовременного отзыва — действующее законодательство не содержит ограничений по досрочному прекращению

договоров банковских вкладов, что уже неоднократно приводило к банковским кризисам в России.

Резервный капитал является обязательным для создания всеми коммерческими банками из чистой прибыли. Его размер определяется Уставом коммерческого банка, но не может быть ниже 15% уставного капитала банка. Максимальная величина резервного капитала также определяется уставом банка, может изменяться по результатам решения общего собрания совета директоров банка.

Резервы коммерческих банков используются в порядке, установленном решением советом директоров или общим собранием акционеров для следующих целей:

- покрытие страховых убытков за отчетный период;
- увеличение уставного капитала коммерческого банка в порядке, определенном законодательством, учредителями банка.

Предполагается, что доход генерируется в любой правовой форме и связан с увеличением уставного капитала банка в любой организационно-правовой форме. Он образуется в результате следующих явлений:

- положительная разница между ценой акций и номинальной стоимостью акций, установленной на момент первой продажи
- положительная разница между стоимостью доле коммерческого банка при их оплате участниками и номинальной стоимостью в составе уставного капитала;
- положительная разница, возникающей при оплате акций и иностранной валюты.

Сберегательные и целевые фонды формируются в соответствии с законодательством Российской Федерации из суммы чистой прибыли коммерческого банка, определенной документарной частью коммерческого банка. Эти фонды – источники собственного капитала коммерческого банка, не приводящие к уменьшению его имущества.

Увеличение стоимости, вызванное оценкой имущества коммерческого банка, является источником его собственных средств. Уставный капитал увеличивается каждые три года и рассчитывается на основе суммы, полученной после переоценки.

Для ссуд, отнесенных к первой группе риска, создаются резервы на возможные потери по ссудам. Общая сумма этих резервов не должна превышать 1,25% активов, взвешенных по риску.

Нераспределенная прибыль за текущий год и предыдущие годы используется в качестве элемента собственного капитала и затем распределяется по результатам общего собрания акционеров участников

банка. Распределяя прибыль в соответствии с банковским законодательством и политикой, она обеспечивает увеличение резервного капитала и накопление средств, тем самым увеличивая капитал банка.

Собственный капитал коммерческих банков по качественным характеристикам подразделяется на основной и дополнительный капитал. Основной капитал состоит из элементов, отвечающих необходимым требованиям: стабильность; отсутствие начислений доходов; субординация по отношению к правам кредиторов.

Далее рассмотрим функции, которые выполняет собственный капитал коммерческого банка. Собственный капитал коммерческого банка - это форма ресурсов банка, имеющая постоянную, необратимую основу и предусмотренную законом. Достаточное наличие собственного капитала коммерческого банка является необходимым условием функционирования банка с начала даты его основания.

Исключением представлены на ранней стадии коммерческие банки, поскольку их деятельность по привлечению депозитов находится на начальном этапе. Поддержание небольшими и вновь открытыми коммерческими банками доля собственного капитала на сравнительно более высоком уровне объясняется большим уровнем вероятности возникновения кризисных ситуаций.

Кроме того, собственный капитал служит своего рода протекцией банка от банкротства. Необратимость собственного капитала позволяет банку осуществлять хозяйственную деятельность с учетом появления неожиданных убытков, компенсируя текущие потери.

Эти же средства являются важным источником формирования и развития банков на протяжении всей работы коммерческих банков и занимают решающее значение для развития и расширения бизнеса.

Его регулирующей функции собственного капитала определяется двумя факторами:

- нормальная деятельность коммерческих банков обеспечивает стабильность банковского сектора страны;
- нормативное регулирование ЦБ РФ и позволяют отслеживать деятельность коммерческих банков

Таким образом, собственный капитал, несмотря на малую долю в общей структуре ресурсов коммерческого банка, выполняет определяющие функции и играет главную роль в создании благоприятных условий для ведения текущей деятельности и дальнейшего развития банка.

### **Библиографический список**

1. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

2. Юрченко А.В. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, Р.В. Колесов. – Ярославль: Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования Академия труда и социальных отношений», 2015. – 113 с.

УДК 336.71

## **Функции и инструменты управления собственным капиталом коммерческого банка**

*Тюрин С.Б., д-р экон. наук, профессор  
Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

Функции, выполняемые банковским капиталом, определены как в отечественной, так и в западной литературе.

Существуют три основные функции: защитная, оперативная и регулирующая [5]. Поскольку значительная часть банковских активов финансируется инвесторами, основной функцией очень ограниченного объема собственного капитала является защита интересов вкладчиков. Кроме того, капитал банка снижает риск акционеров банка. Защитная функция означает, что можно компенсировать вкладчикам убытки в случае ликвидации банка, а также сохранение платежеспособности путем создания пула активов, позволяющего банку работать, несмотря на угрозу убытков. В этом случае, однако, предполагается, что большая часть убытков покрывается за счет капитала и текущих доходов банка. В отличие от большинства компаний, сохраняющих платежеспособность, коммерческий банк покрывает только часть собственного капитала. Как правило, если банк платежеспособен, то остается нетронутым собственный капитал, т. е. при этом стоимость активов составляет не менее общей суммы обязательств (за вычетом необеспеченных), выпущенных банком и его собственным капиталом.

Капитал играет роль защитной "подушки" и позволяет банку продолжать операции в случае больших непредвиденных потерь или расходов. Для финансирования этих расходов существуют различные резервные фонды, включенные в акционерный капитал, а для массовых

неплатежей клиентов по кредитам для покрытия убытков может потребоваться использование части собственного капитала.

Операционная функция банковского капитала имеет второстепенное значение по сравнению с защитной. Она включает в себя выделение собственных средств на приобретение земельных участков, зданий, оборудования, а также создание финансового резерва на случай непредвиденных убытков [5]. Этот источник финансирования незаменим на начальных этапах деятельности банка, когда учредители занимаются рядом приоритетных расходов. На последующих этапах развития банка роль собственного капитала становится не менее важной частью средств, инвестируемых в долгосрочные активы, создание различных резервов. Хотя основным источником финансирования для расширения деятельности является накопленная прибыль, банки часто прибегают к новым выпускам акций или долгосрочному кредитованию для проведения мероприятий структурного характера-открытия филиалов.

Реализация регулятивной функции капитала связана с особой общественной заинтересованностью в успешном функционировании банков. С помощью индекса капитала банка государственные органы оценивают и контролируют деятельность банков.

Правила, касающиеся собственного капитала банка, включают требования к его минимальному размеру, ограничения на активы и условия приобретения активов другого банка. Пруденциальные нормативы устанавливаются Центральным банком, в основном исходя из размера собственного капитала банка. С точки зрения классификации функций, отнесенных к регулятивной функции и использующих капитал для сдерживания кредитных и инвестиционных операций (в той мере, в какой банковские кредиты и инвестиции ограничены имеющимся собственным капиталом).

Другие источники, признавая, что основной целью банковского капитала является снижение риска, подчеркивают следующие особенности [4]:

- Капитал служит буфером для поглощения убытков и сохранения платежеспособности;
- Обеспечивает доступ к рынкам капитала, финансовым ресурсам и защищает банки от проблем с ликвидностью;
- Тормозит рост капитала и снижает риски.

Все эти особенности помогают снизить риск для капитала. Такой подход более практичен и подходит для целей управления коммерческим банком.

Также хотелось бы рассказать о функциях, которые выполняет непосредственно коммерческий банк.

Основными функциями коммерческих банков являются прием депозитов от населения и выдача им кредитов. Однако, помимо этих функций, есть много других функций, которые выполняют коммерческие банки. Основными функциями, выполняемыми коммерческими банками, являются:

1. Прием депозитов. Это одна из основных функций коммерческих банков. Коммерческие банки принимают различные виды депозитов, депозиты могут быть широко классифицированы как депозиты до востребования и срочные депозиты. Первые относятся к вкладам, подлежащим возврату банками по требованию вкладчиков, а срочные вклады принимаются банками на определенный срок, до истечения которого они не возвращают вклад. К депозитам до востребования относятся депозиты по текущим счетам и депозиты по сберегательным банковским счетам. Эти два типа депозитов приносят очень низкую процентную ставку, так как они могут быть сняты в любое время. В случае сберегательного вклада вкладчику не разрешается снимать более фиксированного количества раз или суммы в течение определенного периода времени. Депозиты включают в себя фиксированный депозит и периодические депозиты. В первом случае сумма депонируется на фиксированный период времени, определенный на момент депонирования, и никогда не может быть снята до истечения срока депонирования. Любое такое обращение взыскания влечет за собой штраф, помимо утраты процентов. Повторяющиеся депозиты - это тип депозитов, в которых вкладчик соглашается вносить фиксированную сумму каждый месяц в течение определенного заранее количества месяцев, и в конце которого вкладчику будет возвращена сумма его вклада вместе с процентами.

Каждый банк будет заинтересован в мобилизации как можно большего объема депозитов, поскольку это повысит его ликвидность, с помощью которой банк сможет выполнять свои обязательства и расширять свой бизнес.

2. Выдача кредитов. Коммерческие банки принимают депозиты и используют их для расширения своего бизнеса. Банки никогда не держат мобилизованные депозиты в бездействии. После сохранения некоторого запаса наличности они инвестируют средства и зарабатывают. Коммерческие банки также предоставляют ссуды и авансы простым людям, убедившись в кредитоспособности заемщиков. Они

предоставляют различные виды кредитов, такие как обычные кредиты, в которых банки дают деньги под залог обеспечения. Кредит наличными - это еще один вид кредита, при котором вся санкционированная сумма зачисляется на счет заемщика и ему разрешается снимать только определенную сумму за один раз. Овердрафт - это еще один механизм, при котором клиенту разрешается снять со своего счета сумму, подлежащую фиксированному потолку, и он выплачивает проценты на сумму овердрафта. Дисконтирование переводных векселей - это еще один вид аванса, предоставляемого коммерческими банками, при котором подлинный торговый вексель дисконтируется банками, и держателю векселя предоставляется сумма, а банки договариваются о взыскании задолженности с векселедателя в день погашения.

3. Инвестирование средств. Одной из основных функций коммерческих банков является инвестирование своих средств с целью получения процентов и прибыли, а не только продуктивное использование своих средств. Банки помимо того, что позволяют зарабатывать на своих инвестициях, теперь создали взаимные фонды, через которые они мобилизуют средства от людей, вкладывают их в очень привлекательные проекты, что является помощью, оказываемой инвесторам, которые в противном случае не будут иметь выгоды от участия в проекте. Банки управляют этими взаимными фондами через специалистов и экспертов, услуги которых недоступны простым людям.

4. Агентские функции коммерческих банков. Коммерческие банки действуют как агенты своих клиентов и помогают им несколькими способами. За эти агентские услуги банки взимают номинальную сумму. К услугам агентства относятся: перевод денежных средств клиентов, инкассация денежных средств от имени клиентов, операции с акциями и ценными бумагами для своих клиентов, получение дивидендов по акциям и процентов по долговым обязательствам для своих клиентов, оплата подписок, взносов, векселей, премий от имени клиентов, выполнение функций доверительного управляющего и исполнителя клиентов, предоставление финансовых и иных консультационных услуг, выполнение функций корреспондентов клиентов и др.

5. Покупка и продажа иностранной валюты. На коммерческие банки приходится, безусловно, самая большая доля всей торговли как коммерческого, так и спекулятивного характера, и они действуют в рамках так называемого межбанковского рынка. По сути это рынок, состоящий исключительно из коммерческих и инвестиционных компаний, которые покупают и продают валюту друг у друга. Между банками-

членами существуют строгие торговые отношения, и кредитные линии устанавливаются между этими банками до того, как им разрешается торговать. Коммерческие банки являются фундаментальной частью валютного рынка, поскольку они не только торгуют от своего имени и для своих клиентов, но и обеспечивают канал, через который должны торговать все остальные участники. По сути, они являются основными продавцами на денежном рынке. Важно помнить, что коммерческие и инвестиционные банки торгуют не только от имени своих клиентов, но и от своего собственного имени через собственные бюро, единственной целью которых является получение прибыли для банка. Следует всегда помнить, что коммерческие банки обладают исключительными знаниями рынка и способностью контролировать деятельность других участников, таких как центральные банки, инвестиционные фонды и хедж-фонды.

6. Финансирование внутренней и международной торговли. Это важнейшая функция коммерческих банков. Международная торговля в значительной степени зависит от финансовой и иной поддержки, оказываемой банками. Помимо поощрения вексельных операций, банки также выпускают аккредитивы, облегчающие импортерам беспрепятственное ведение своей торговли. Они также предоставляют кредиты на основе коммерческих векселей, складских расписок и т. д., которые помогают трейдерам расширять свой бизнес.

7. Создание кредита. Стоит отметить кредит, созданный коммерческими банками. В процессе своих кредитных операций они создают кредит. Этот процесс включает в себя следующий механизм: всякий раз, когда банки предоставляют кредиты, они не выплачивают наличные деньги заемщикам; вместо этого они кредитуют счета заемщиков и позволяют им снимать деньги со своих счетов. Это означает, что каждый выданный кредит создаст депозит для банков. Поскольку каждый депозит равен деньгам, банки создают деньги в форме кредита. В результате объем средств, необходимых для торговли, правительства и страны, удовлетворяется банками без какой-либо необходимости использовать фактические наличные деньги.

8. Остальные функции. Другие функции коммерческих банков включают в себя предоставление клиентам безопасного хранилища, выдачу дорожных чеков, выступающих в качестве арбитров своих клиентов в случае необходимости, сбор статистических данных и другой ценной информации, андеррайтинг выпуска акций и долговых обязательств, соблюдение векселей, выписанных на них их клиентами,



предоставление консультационных услуг по финансовым и инвестиционным вопросам клиентам и т.д.

В процессе выполнения всех вышеперечисленных услуг банки действительно играют ключевую роль в экономическом развитии и государственном строительстве. Они помогают стране в достижении ее социально-экономических целей. С национализацией банков приоритетный сектор и нуждающиеся люди получают достаточные средства, которые помогают им утвердиться. Таким образом, коммерческие банки обеспечивают прочную и надежную основу для экономического развития каждой страны.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

2. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

3. Юрченко А.В. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов. – Ярославль: Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования Академия труда и социальных отношений», 2015. – 113 с.

УДК 336.6

## **Существующие теории структуры капитала**

*Юрченко А.В., канд. воен. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В прошлом появилось несколько важных теорий структуры капитала в финансовом менеджменте. Целью данного раздела является обзор различных теорий структуры капитала, которые были предложены в финансовой литературе. Начиная с теории нерелевантности структуры капитала Модильяни и Миллера, также рассматриваются несколько теорий, которые были выдвинуты для объяснения структуры капитала.

Традиционный подход. Неоспоримый факт, что разумное использование долга увеличит стоимость фирмы и снизит стоимость капитала. Таким образом, оптимальная структура — капитала это точка, в которой стоимость фирмы является самой высокой, а стоимость капитала самой низкой. Практически этот подход охватывает все основания между подходом чистого дохода и подходом чистого операционного дохода, то есть его можно назвать промежуточным подходом.

Традиционный подход объясняет, что до определенного момента сочетание долга и собственного капитала приведет к росту рыночной стоимости фирмы и снижению стоимости капитала. Но после достижения оптимального уровня любой дополнительный долг приведет к снижению рыночной стоимости и увеличению стоимости капитала.

Другими словами, после достижения оптимального уровня любой дополнительный взятый долг будет компенсировать использование более дешевого заемного капитала, поскольку средняя стоимость капитала будет увеличиваться вместе с соответствующим увеличением средней стоимости заемного капитала.

Теория Модильяни и Миллера. Модильяни и Миллер настаивали на том, что взаимосвязь между стоимостью капитала, структурой капитала и оценкой фирмы должна быть объяснена с помощью NOI (подход чистого операционного дохода).

Подход к чистому операционному доходу обеспечивает надлежащее обоснование неуместности структуры капитала. При доходном подходе обеспечивается надлежащее обоснование неуместности структуры капитала.

В этом контексте Модильяни и Миллер поддерживают подход NOI, основанный на принципе, что стоимость капитала не зависит от степени левериджа независимо от соотношения долга и собственного капитала. Иными словами, согласно их тезису, общая рыночная стоимость фирмы и стоимость капитала не зависят от структуры капитала.

Они утверждали, что средневзвешенная стоимость капитала не вносит никаких изменений при пропорциональном изменении соотношения долга и собственного капитала в общей структуре капитала фирмы.

Следующие положения излагают аргумент Модильяни и Миллера о связи между стоимостью капитала, структурой капитала и общей стоимостью фирмы:

1) стоимость капитала и общая рыночная стоимость фирмы не зависят от структуры ее капитала. Стоимость капитала равна норме

капитализации собственного капитала потока операционной прибыли для своего класса, и рынок определяется капитализацией его ожидаемой доходности по соответствующей ставке дисконтирования для своего класса риска;

2) второе предложение включает в себя, что ожидаемая доходность по акции равна соответствующей ставке капитализации чистого потока акций для этого класса, вместе с премией за финансовый риск, равной разнице между ставкой капитализации чистого капитала ( $K_e$ ) и доходностью по долгу ( $K_d$ ). Короче говоря, увеличение  $K_e$  компенсируется именно использованием более дешевого долга;

3) точкой отсечения для инвестиций всегда является ставка капитализации, которая полностью независима и не зависит от инвестируемых ценных бумаг.

Предложение Модильяни и Миллера основано на следующих допущениях:

а) транзакционные издержки отсутствуют;  
б) затраты на флотацию не учитываются;  
в) ни один инвестор не может повлиять на рыночную цену акций;  
г) информация доступна для всех без каких-либо затрат;  
д) инвесторы могут свободно покупать и продавать ценные бумаги;  
е) однородных классов рисков/эквивалент класса опасности: это означает, что ожидаемая доходность / доходность имеют одинаковый коэффициент риска, то есть бизнес-риск равен среди всех фирм, имеющих эквивалентное операционное состояние;

ж) однородные ожидания: все инвесторы должны иметь одинаковые оценки относительно будущей нормы прибыли каждой фирмы;

з) коэффициент выплаты дивидендов составляет 100%. Это означает, что фирма должна распределить всю свою прибыль в виде дивидендов между акционерами / инвесторами;

д) налоги не существуют, то есть никакого корпоративного налогового эффекта не будет (хотя впоследствии он был снят).

Интерпретация гипотезы Модильяни и Миллера. Гипотеза Модильяни и Миллера показывает, что если в структуру капитала фирмы включить больше долга, то это не приведет к увеличению ее стоимости, поскольку выгоды от более дешевого заемного капитала точно компенсируются соответствующим увеличением стоимости собственного капитала, хотя заемный капитал дешевле собственного капитала. Таким образом, согласно Модильяни и Миллеру, общая стоимость фирмы

абсолютно не зависит от структуры капитала (соотношение долга и собственного капитала), когда корпоративный налог игнорируется.

Компромиссный подход. Огромный вклад Модильяни и Миллера в развитие теории структуры капитала компании трудно переоценить. Однако, несмотря на теоретическую и инструментальную значимость их моделей, проиллюстрированных выше, практически никто никогда не считал, что вытекающие из них рекомендации должны строго соблюдаться. Исследователи, не согласные с выводами Модильяни и Миллера, как правило, критикуют их на том основании, что предпосылки, на которых они строились, слишком далеки от реальности. В результате появилось множество так называемых компромиссных теорий структуры капитала, объединив основные идеи, на основании которых, можно объяснить поведение компаний с точки зрения оптимизации структуры их капитала:

1. Долговое финансирование дает преимущество, когда компания использует эффект налогового счета, поэтому компаниям всегда желательно иметь некоторую долю заемного капитала.

2. При прочих равных условиях компании с высоким уровнем операционного (производственного) риска должны использовать меньше заемного капитала, так как чем выше бизнес-риск компании, тем больше вероятность возникновения финансовых трудностей при любом уровне заемного капитала, а, следовательно, тем выше ожидаемые убытки, связанные с этими трудностями.

3. Компании, обладающие материальными и легко реализуемыми активами, такими как недвижимость, имеют возможность привлекать более крупные доли заемного финансирования, чем компании, стоимость которых основана в первую очередь на стоимости их нематериальных активов, например, патентов, деловой репутации, клиентской базы или стоимости низко ликвидных или специфических основных фондов.

4. Компании, которые в настоящее время платят налоги по более высоким ставкам и, вероятно, будут продолжать делать это в будущем, должны привлекать больше заемного капитала, при прочих равных условиях, чем компании, облагаемые налогом по более низкой ставке. Высокие корпоративные налоги приводят к большей прибыли от использования заемного финансирования, и поэтому, при прочих равных условиях, прежде чем они смогут быть уравновешены потерями, вызванными финансовыми трудностями, они смогут занять большую сумму денег.

5. Компаниям необходимо поддерживать резерв заемных средств для того, чтобы при необходимости использовать привлекательные инвестиционные возможности, не прибегая к эмиссии акций, что может нанести ущерб рынку последних. Этот резерв будет означать поддержание коэффициента задолженности на более низком уровне.

В целом компании должны использовать заемный капитал в той или иной степени в зависимости от своих налоговых ставок, структуры активов и уровня операционного риска. Однако существенные различия в структуре капитала могут иметь место как между отраслями, так и внутри одной отрасли. Различия в одной отрасли могут быть объяснены операционными различиями и, кроме того, отражают различные позиции менеджеров по отношению к долговому финансированию.

Подход чистого дохода. Подход чистого дохода предполагает, что стоимость фирмы может быть увеличена за счет снижения общей стоимости капитала (WACC) за счет увеличения доли долга. Структура капитала компании играет очень важную роль в определении стоимости фирмы.

Подход к чистому доходу был представлен Дюрандом. Теория предполагает увеличение стоимости фирмы за счет уменьшения общей стоимости капитала, которая измеряется в терминах средневзвешенной стоимости капитала. Это можно сделать, имея более высокую долю долга, который является более дешевым источником финансирования по сравнению с акционерным финансированием.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) - это средневзвешенная стоимость собственного капитала и долгов, где весовые коэффициенты представляют собой сумму капитала, привлеченного из каждого источника.

Согласно подходу чистого дохода, изменение финансового рычага фирмы приведет к соответствующему изменению средневзвешенной стоимости капитала (WACC), а также стоимости компании. Подход чистого дохода предполагает, что с увеличением левериджа (доли долга) WACC уменьшается, а стоимость фирмы увеличивается. С другой стороны, при уменьшении кредитного плеча WACC увеличивается, и тем самым ценность фирмы уменьшается.

Таким образом, например, если соотношение собственного и заемного капитала составит 50:50, то если соотношение собственного и заемного капитала изменится на 20:80, это окажет положительное влияние на стоимость бизнеса и тем самым увеличит стоимость одной акции.

## **Библиографический список**

1. Тюрин С.Б. Оптимизация механизма финансирования деятельности предприятия / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2016. - № 3. - С. 24-35.

2. Тюрин С.Б. Методика построения системы показателей для управления формированием источников финансирования деятельности промышленных предприятий / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). - 2016. - № 1 (30). - С. 36-43.

УДК 336.71

## **Сущность и структура банковской системы**

*Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент*

*Гриднева Е.С.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В современных условиях экономика является очень сложной системой, каждый элемент которой тесно взаимосвязан с другими и выполняет свои функции. Но одна из главных ролей принадлежит банковской системе государства, обеспечивающей на текущем этапе процветания экономических взаимоотношений нормальную жизнедеятельность всей экономики в целом.

Банковская система государства — это сочетание денежно-кредитных, финансовых институтов, с помощью которых в экономике происходит кредитное и денежное кругообращение [1].

В состав банковской системы входит Центральный банк, ряд коммерческих банков и иных кредитно-расчетных учреждений. Высшим органом в банковской системе любой страны является центральный банк. В отдельных государствах его название может быть преобразовано, например, в США его называют Федеральной резервной системой.

Банковская система является основой экономики любой страны. От процветания национальной банковской системы зависят темпы экономического роста, а, следовательно, финансовая безопасность государства и его международный статус.

Понятие «банковской системы» многосторонне, оно включает различные аспекты. С одной стороны, банковскую систему можно представить, как некий механизм, который упорядочивает взаимодействия между участниками денежно-кредитных отношений, ограничивает формы этих взаимодействий, а также упрощает их. С другой стороны, банковская система воплощена в определённой бизнес-структуре, то есть демонстрирует собой институт-организацию.

Банковская система Российской Федерации является частью финансовой системы государства. Она представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, которые образуют определённую структуру. Структура и устройство банковской системы Российской Федерации отражены в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности». Статья 2 данного нормативного акта гласит, что «... банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также представительства иностранных банков».

Из этого следует, что банковская система современной России имеет единую двухуровневую систему (рисунок 1). Принцип двухуровневой структуры банковской системы закреплён в действующем законодательстве и реализуется путем четкого разделения функций центрального банка и всех остальных банков, а также распределения полномочий между данными уровнями банковской системы.



Рисунок 1. Структура банковской системы РФ

Банки привлекают накопления экономических субъектов на депозитные счета, благодаря чему появляется возможность выдавать кредиты.

Центральный банк проводит государственную эмиссионную и валютную политику, а также является ядром резервной системы.

Банковские системы призваны решать следующие оперативные и стратегические задачи:

- 1)обеспечение экономического прироста;
- 2)регулирование уровня инфляции;
- 3)поддержание платежного баланса.

Приведем классификацию банковских систем [1]:

1. По количеству уровней все банковские системы делятся на двухуровневые, трехуровневые и четырехуровневые. На первом уровне всегда находится Центральный банк страны. Далее, обычно, находятся коммерческие банки и их филиалы. Следующие уровни формируются в соответствии с национальной финансовой спецификой страны. В определенных странах это сеть специализированных банков, выходящих из-под управления коммерческих.

Еще один вариант банковской системы - одноуровневый, он существовал при плановой экономике, когда был всего один банк, представляющий собой роль монополиста.

2. По уровню: макро и микро банковские системы. Микробанковская система, как правило, выступает в виде банковских структур в отдельных субъектах страны: областях, регионах и т. д. Макробанковская система характерна для страны в целом, то есть представляет собой национальную банковскую систему.

3. По степени развития банковские структуры разделяются на развитые и развивающиеся.

4. В зависимости от степени взаимосвязи с внешней средой различают замкнутые и интегрированные банковские системы. Интегрированные банковские системы представляются как бы встроенными в систему международных финансовых отношений.

Чтобы сформировать роль и место центрального банка в банковской системе, нам потребуется обратить внимание на его основные функции. Прежде всего, это эмиссия национальной валюты. Кроме того, на центральный банк возложена важная функция контроля над другими кредитно-финансовыми учреждениями, поэтому регулируя размер ставки рефинансирования и нормы резервирования, он осуществляет либо стимулирующую, либо сдерживающую кредитно-денежную политику.

Центральный банк посредством инструментов своей политики (изменение нормы резервирования и ставки рефинансирования, операции на открытом рынке) оказывает влияние на денежную массу в стране, а значит и предложение денег. Норма резервирования — это часть средств коммерческих банков, которые они обязаны хранить в центральном банке



на случай непредвиденных обстоятельств. Центральный банк — это кредитор последней инстанции коммерческих банков, по установленной учетной ставке (ставке рефинансирования) он обеспечивает их необходимой суммой наличных денег. Помимо всего прочего, центральный банк может выступать субъектом международного финансового рынка.

Таким образом, важными целями деятельности центрального банка можно назвать следующие: защита и обеспечение устойчивости национальной валюты, управление ее курсом в отношении иностранных валют, осуществление контроля над улучшением банковской системы в целом, а также обеспечение эффективного функционирования системы расчетов и ее совершенствование.

Вместе с тем термин «банковская система» определяется не только составом банков. Ведь понятие «система» включает в себя [1]:

- 1) совокупность элементов;
- 2) достаточность элементов, образующих определенную целостность;
- 3) взаимодействие элементов.

Также система в целом обладает большими свойствами, чем сумма свойств её элементов.

Банковская система характеризуется следующими признаками:

- включает элементы, подчиненные определенному единству, отвечающие единым целям;
- имеет специфические свойства;
- способна к взаимозаменяемости элементов;
- является динамической системой;
- является управляемой системой.

Банковская система действует в рамках общих и специфических банковских законов, подчинена общим юридическим нормам общества.

Существует несколько типов банковских систем: распределительная централизованная; рыночная; система переходного типа. Банковская система рыночного типа характеризуется следующими признаками:

- отсутствием монополии государства на банки (коммерческий банк может быть учрежден различными физическими и юридическими лицами);
- множественностью банков с децентрализованной системой управления;

– разделением эмиссионных и кредитных функций: эмиссия наличных денег сосредоточена в Центробанке, кредитованием юридических и физических лиц занимаются коммерческие банки;

– двухуровненностью (в отличие от одноуровневой централизованной). Первый уровень - центральный банк; второй уровень - коммерческие банки и другие кредитные организации, не имеющие статуса банка;

– государство не отвечает по обязательствам банков, а банки — по обязательствам государства;

– центральный банк подотчетен парламенту, коммерческие банки — своим акционерам, наблюдательному совету, а не правительству. Элементами рыночной банковской системы также являются: специальные финансовые институты, выполняющие банковские операции, но не имеющие статуса банка, и дополнительные учреждения, образующие банковскую инфраструктуру и обеспечивающие жизнедеятельность кредитных институтов.

Банки можно классифицировать по разным признакам:

– по форме собственности: государственные, частные, смешанные. Государственная форма собственности чаще всего относится к центральным банкам;

– по организационно-правовой форме: публичные и непубличные общества;

– по функциональному назначению: эмиссионные, депозитные, коммерческие;

– по характеру выполняемых операций: универсальные, специализированные (с отраслевой и функциональной специализацией);

– по количеству филиалов: бесфилиальные, многофилиальные;

– по району обслуживания: региональные, межрегиональные, национальные, международные;

– по масштабам деятельности: малые, средние, крупные, банковские консорциумы, межбанковские объединения;

– по размерам капитала: менее 300 млн. рублей, 1 млрд. руб., свыше 3 млрд. руб.;

– по степени самостоятельности: самостоятельные, дочерние, сателлиты, консорциональные, уполномоченные, филиалы банков.

Таким образом, почти во всех странах с развитой рыночной экономикой сложились двухуровневые банковские системы. Верхний уровень системы представлен центральным (эмиссионным) банком. На нижнем уровне действуют коммерческие банки, подразделяющиеся на

универсальные и специализированные банки (инвестиционные банки, сберегательные банки, ипотечные банки, банки потребительского кредита, отраслевые банки, внутрипроизводственные банки) и небанковские кредитно-финансовые институты (инвестиционные компании, инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды, ломбарды, трастовые компании и др.).

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

2. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

3. Юрченко А.В. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, Р.В. Колесов. – Ярославль: Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования Академия труда и социальных отношений», 2015. – 113 с.

УДК 336.71

## **Понятие и роль управления рисками в коммерческом банке**

*Тюрин С.Б., д-р экон. наук, профессор*

*Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

Современные процессы развития рыночной среды приводят к существенному усилению конкурентной борьбы на внутренних и внешних финансовых рынках, что, в свою очередь, предопределяет возникновение качественно новых факторов, влияющих на организацию и эффективность осуществления банковской деятельности. Данная тенденция закономерно сопровождается ростом актуальности проблемы повышения эффективности управления банковскими рисками.

При определении сущности экономической категории риска исследователи отмечают, что он связан с конфликтностью, результативностью и неопределенностью.

Конфликтность проявляется через субъективно-объективную природу риска, наличие определенных противоречий между объективно

существующими рисковыми ситуациями и их субъективной оценкой. Неопределенность связана с невозможностью оценки вероятности наступления определенных событий и масштабов их проявления. Необходимость принятия экономических решений в условиях неопределенности влечет возникновение риска.

Отличие риска от неопределенности заключается в том, что риск предполагает возможность оценки вероятности наступления событий и последствий их реализации. В свою очередь результативность риска проявляется в вероятности отклонения от запланированных (ожидаемых) показателей деятельности экономических структур.

Стабильное и эффективное функционирование банковских структур неразрывно связано с решением проблемы повышенного уровня риска как неотъемлемой банковской деятельности в условиях конкуренции. Проблема повышенного уровня риска, присущего отечественному рынку банковских услуг, для каждого отдельного банковского учреждения имеет двойное значение [1]:

1) основной целью коммерческого банка, как и любого финансового учреждения, является максимизация прибыли от собственной деятельности, что невозможно достичь без одновременного повышения уровня риска;

2) повышение уровня риска неизбежно связано с увеличением кредитно-инвестиционного портфеля банка, что приводит к несбалансированности структуры активов по уровню риска и потенциальному невыполнению им отдельных нормативов ЦБ РФ, в частности, — норматива достаточности капитала банка и доли негативно классифицированных активов в его кредитном портфеле.

Следовательно, исходя из того, что основной целью деятельности коммерческого банка является максимизация финансовых результатов, связанных с различными рисками, особую роль при этом играет специализация коммерческого банка. Признавая свою специализацию или, наоборот, универсальность, банк ограничивает или диверсифицирует риски, сопровождающие оказание тех или иных банковских услуг.

Так, в деятельности специализированных банков постоянно возникают лишь некоторые виды риска, что позволяет разработать эффективную систему методов управления ими. Однако в таком случае банк попадает в прямую зависимость от этих рисков. Универсальные же банки, расширяя сферу своей деятельности, имеют возможность диверсифицировать риски благодаря одновременному выполнению разноплановых операций. Поэтому с позиции риск-менеджмента спектр

банковских рисков подразделяется на [2]:

- «традиционные», которые сопровождают деятельность любого банковского учреждения, то есть кредитные, депозитные, процентные, валютные, инфляционные риски и т.д.;
- «нетрадиционные», которые обусловлены расширением деятельности банка, как например, инновационный, лизинговый, конкурентный и другие виды риска.

Для управления традиционными рисками банковская практика выработала на сегодня достаточно эффективные методы их оценки и минимизации. Например, с целью управления кредитными рисками банка разработаны как макроэкономические мероприятия, а в частности требования ЦБ РФ относительно нормы обязательных резервов банка по кредитным операциям и нормативы кредитного риска, так и мероприятия, реализуемые банками на микроуровне по уменьшению и лимитированию рисков по кредитному портфелю.

Например, нормативы кредитного риска определяют максимальный размер кредита, предоставляемого одному контрагенту или группе взаимосвязанных контрагентов, одному инсайдеру или всем инсайдерам банка, а также норматив «больших» кредитных рисков в зависимости от уровня капитализации банка, что дает возможность лимитировать кредитные риски банковского учреждения.

Одним из эффективных мероприятий по ограничению уровня риска по кредитному портфелю банка и соблюдения нормативов кредитного риска, определенных инструкцией ЦБ РФ, является введение в современной банковской практике различных программ микрокредитования клиентов (кредитование «Выдача кредита», «Кредитный клиент» и др.).

Уменьшение кредитного риска банка достигается также путем соблюдения норм резервирования по кредитным операциям, диверсифицированным в зависимости от уровня риска конкретной кредитной сделки. Оценить, насколько рискованым является кредитный портфель банка, можно по величине активов, причисленных к «плохим». Величина «плохих» активов зависит от общей суммы сомнительных и безнадежных кредитов, которые были предоставлены банковским учреждением в прошлом. Высокая доля таких активов в кредитном портфеле банка является негативным явлением, как для кредиторов, так и для депозитариев банка.

К мерам эффективного управления кредитными рисками на микроуровне следует отнести [2]:

- совершенствование методики оценки кредитоспособности клиентов банка;
- страхование кредитов в дочерних страховых компаниях;
- диверсификация кредитного портфеля;
- предоставление обеспеченных или гарантированных кредитов;
- проведение оценки ликвидности залога и т.п.

Поскольку кредитный портфель составляет в структуре активов наибольшую долю — 50-60% и тенденция к вытеснению инвестиционных операций кредитными усиливается, то очевидно, что от эффективного управления рисками кредитного портфеля зависят стабильность и доходность деятельности банковского учреждения в целом.

Однако в настоящее время все важнее и актуальнее становится учет и эффективное управление нетрадиционными рисками, обусловленными диверсификацией деятельности банка. Это, прежде всего [2]:

- инновационный риск, то есть риск, связанный с внедрением новых банковских продуктов и банковских «ноу-хау». Поскольку борьба в сфере банковских услуг становится все жестче, то практически каждый банк заинтересован во внедрении новых банковских продуктов и новых технологий, проведении реинжиниринга и т.п.;

- страновой риск, который является результатом взаимодействия политических, экономических, социальных и других видов макроэкономического риска, присущего определенному территориальному рынку банковских услуг. Анализ и оценка уровня риска такого типа проводится, как правило, не отдельным банком, а специализированным учреждением.

Так, в Германии с этой целью используют так называемый индекс БЕРИ, который дает возможность оценить уровень риска экономико-политической ситуации в любой стране или регионе. Методика Всемирного банка предполагает расчет интегрированного показателя надежности страны по 10-балльной шкале, который, в частности, учитывает следующие факторы [1]:

- экономическую эффективность депозитов;
- уровень политического риска;
- величину внутреннего и внешнего долга страны;
- доступность банковского кредитования, краткосрочного финансирования и долгосрочного заемного капитала;
- возникновение форс-мажорных обстоятельств. Высокий балл характеризует высокую надежность страны и низкий уровень риска функционирования банковского учреждения на определенном

территориальном рынке;

– риск, связанный с предоставлением нетрадиционных для банковского сектора услуг. Это факторинговый, лизинговый риск, а также риски, связанные с ритэйлом.

В течение последних лет коммерческие банки России активно внедряют лизинговые и факторинговые операции, которым присущ повышенный уровень риска по сравнению с другими кредитными операциями. Поэтому, кроме оценки кредитоспособности клиента, банк должен проводить оценку общей конъюнктуры рынка и перспективности потенциального заемщика, а также формировать специальные целевые фонды.

С целью снижения факторингового риска коммерческие банки принимают к предоплате не всю сумму по договору и учитывают комиссию по гарантии платежеспособности покупателя. С целью уменьшения рисков в сфере ритейла банки создают собственный кредитный союз или бюро. При этом кредитование проходит как через банк, так и через кредитный союз: качественные кредиты остаются на банковском балансе, а «проблемные» переводятся на кредитное бюро.

Важным является и конкурентный риск, то есть риск удержания банком своей ниши на рынке и достижения лучших показателей эффективности работы по сравнению с конкурентами. Конкурентный риск анализируется по трем направлениям:

- сравнение показателей эффективности деятельности банка с банком-конкурентом, который предлагает аналогичный продукт;
- сопоставление финансовых показателей работы банка с банками, входящими в одну группу по величине активов банка;
- сравнение конкурентоспособности банка с филиалами зарубежных банков с иностранным капиталом, которые активно выходят на отечественный рынок с более дешевыми ресурсами и отработанными технологиями.

Таким образом, в настоящее время многие банки начали более взвешенно подходить к комплексной оценке рисков по активным и пассивным операциям, диверсификации кредитно-инвестиционного портфеля банка и проведению операций по хеджированию рисков. Однако конкурентная борьба привела к снижению банковской маржи и эффективности банковских операций, повышению инновационного и конкурентного рисков в работе банка.

Применение на практике специально разработанных методов управления рисками будет способствовать обеспечению стабильности

функционирования как отдельных коммерческих банков путем учета в их работе влияния традиционных и нетрадиционных рисков, так и банковской системы России в целом.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

2. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

УДК 336.71

### **Методы анализа и управления рисками в коммерческом банке**

*Левашов О.А., канд. экон. наук, доцент*

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Управление является сознательным, целенаправленным воздействием со стороны субъектов на индивидов и экономические объекты, которое осуществляется с целью направить их действия и тем самым получить желаемый результат. С другой стороны, управление — это некий процесс, включающий в себя четыре основные функции, такие как планирование, организация, мотивация и контроль, и необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации [5].

Управление риском — это такая деятельность организации, которая направлена на определение вероятности финансовых рисков, а также минимизацию тех финансовых потерь, которые они влекут за собой [1]. Это особый вид управленческой деятельности, направленный на ослабление влияния риска на результаты деятельности организации и включающий в себя следующие этапы [4]:

1. Идентификация отдельных видов рисков.

2. Оценка степени их вероятности. Оценка допустимой частоты появления рисков в анализируемом периоде, которая проводится разными методами с применением широкой системы показателей.

3. Оценка возможных потерь, которые связаны с некоторыми рисками. Объем этих потерь будет определяться характером осуществления операционной деятельности коммерческой организации, объемом



включенных в них активов (капитала), и степенью колебания величины доходов при финансовых рисках, соответствующих им;

4. Установление максимального значения уровня рисков по некоторым операциям, который определяется в разрезе некоторых видов финансовых операций с учетом предпочтений, отвечающих требованиям руководителей организации (то есть их приверженности к реализации той или иной политики управления рисками - консервативной, умеренной или агрессивной — по отдельным финансовым операциям или видам деятельности);

5. Профилактика отдельных рисков, основная цель которой состоит в обеспечении снижения возникновения подобных рисков;

6. Разработка программы минимизации финансовых рисков.

Таким образом, управление финансовыми рисками в коммерческом банке — это процесс планирования, разработки важных правил и условий, внедрение новых программ, которые способны обеспечить оптимальное соотношение доходности и риска, а также максимально снизить степень рисков. Как в случае децентрализованного или централизованного процесса, при управлении финансовым риском необходимо выполнять перечисленные ниже задачи [2]: выявление риска и ответственных за него — непосредственно оценка риска по его возможному возникновению и последствиям; прогнозирование различных вариантов уменьшения уровня влияния риска; расстановка усилий и приоритетов по управлению финансовым риском; разработка планов управления финансовым риском; получение положительной реакции (одобрение) на реализацию планов по управлению финансовым риском; наблюдение непосредственно за самим управлением рисками и руководство им.

Любые возможности должны быть учтены, что является задачей вышестоящего руководства. Внутренние цели организации должны быть на более высоком уровне, нежели ожидания клиентов.

На практике выделяют следующие методы управления финансовым риском коммерческого банка, которые применяются для решения указанных выше задач [3]: 1) диверсификация риска; 2) уклонение от риска; 3) компенсация риска; 4) лимитирование; 5) страхование риска.

Диверсификация — это распределение инвестируемых и ссужаемых денежных капиталов между объектами вложений, цель которого состоит в снижении риска возможных потерь капитала или доходов от него. Оно предполагает собой страхование различных видов финансовых рисков.

Метод компенсации риска применяется с целью создания спе-

циальных механизмов для предупреждения опасности. Они являются наиболее трудоемкими и требуют аналитической работы: например, стратегическое планирование деятельности или внешней обстановки, создание резервов.

Лимитирование представляет собой установление лимита, иначе говоря, предельных сумм расходов, кредита, продажи и т.п. Через стандарты (лимиты или нормативные показатели), которые отражаются в документе о политике коммерческого банка на предстоящий период, должны фиксироваться допустимые размеры рисков различного рода.

Страхование риска представляет собой передачу некоторых рисков страховой компании за определенную плату. Этот метод считается наиболее важным и эффективным методом минимизации степени риска.

Страхование по своей экономической природе является одним из необходимых элементов социально-экономической системы общества. Страхование — это некая экономическая функция, целью которой является возмещение убытков, нанесенных имуществу или лицам, принятием на себя всех видов риска и компенсации.

Как система экономических отношений страхование включает в себя создание специального фонда средств (страхового фонда) и его применение (распределение и перераспределение) для компенсации и преодоления разного рода потерь или ущерба, что были вызваны неблагоприятными событиями (страховыми случаями) путем «выплаты страхового возмещения и страховых сумм».

В страховании обязательным является наличие специальной организации, которая ведает созданием и использованием соответствующего фонда — страховщика, а также физических и юридических лиц, вносящих в него установленные платежи - страхователей. В соответствии с условиями страхования, договор страхования регламентирует взаимные обязательства между ними. Кроме того, участниками страховых отношений могут являться третьи лица — застрахованный и выгодоприобретатель — лицо, назначенное для получения страхового возмещения.

Стоит заметить, что страхователь может использовать так называемое «портфельное страхование» (страхование финансового риска не по одному договору, а по группе договоров). В таком случае чаще всего речь идет о страховании финансового риска по кредитным договорам.

В «портфельное страхование» могут быть включены следующие кредитные договоры: с определенными заемщиками; на определенные, часто небольшие, кредитные суммы; о кредитах, выдаваемых на

определенные цели либо под определенное обеспечение.

Страхование финансовых рисков коммерческого банка — это защита имущественных интересов, текущей деятельности от незаконных действий, улучшение ликвидности при наступлении страхового случая (страхового события) специальными страховыми компаниями (страховщиками) за счет денежных фондов, которые формируются ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов).

Объектами страхования финансовых рисков выступают интересы заинтересованного лица, которые связаны с вероятностью полной или частичной потери дохода вследствие неисполнения обязательств партнеров или иных третьих лиц.

В самом процессе страхования коммерческого банка обеспечивается страховая защита по всем главным видам его финансовых рисков — как регулярных, так и нерегулярных. При этом объем возмещения отрицательных последствий финансовых рисков страховщиками не ограничивается, а определяется реальным размером его страховой оценки (стоимостью объекта страхования), страховой суммы и уплачиваемой страховой премии. Классификация предлагаемых на рынке страховых услуг, обеспечивающих страхование финансовых рисков, представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация страховых услуг, обеспечивающих страхование финансовых рисков

Признак классификации	Виды страхования
По формам страхования	1. Обязательное страхование. 2. Добровольное страхование.
По объектам страхования	1. Имущественное страхование. 2. Страхование ответственности. 3. Страхование от мошенничества персонала.
По объемам страхования	1. Полное страхование. 2. Частичное страхование.
По используемым системам страхования	1. Страхование по действительной стоимости имущества. 2. Страхование по системе пропорциональной ответственности. 3. Страхование по системе первого риска. 4. Страхование с использованием безусловной франшизы. 5. Страхование с условной франшизой.
По видам страхования	1. Страхование кредитных рисков (или риска расчетов). 2. Страхование депозитных рисков.

Признак классификации	Виды страхования
финансовых рисков	3. Страхование инвестиционных рисков. 4. Страхование косвенных финансовых рисков. 5. Страхование финансовых гарантий.
Прочие виды страхования	1. Страхование банковских карт. 2. Страхование от убытков, вызванных фальшивыми ценными бумагами. 3. Страхование от изменения процентной ставки. 4. Страхование от падения общерыночных цен.
По видам добровольного страхования активов кредитной организации	1. Страхование активов. 2. Страхование активов от полных потерь. 3. Двустороннее страхование активов - страхование различных видов активов может быть осуществлено у нескольких страховщиков.

Распространенным является страхование финансовых рисков, которые связаны с неисполнением обязательств клиентами (контрагентами) страхователя (к этому виду страхования относится также страхование финансового риска банка). Зачастую подобным риском является риск, который связан с невозвратом кредитных средств (и по договорам межбанковского кредита в том числе), с неоплатой купленных банком векселей и т.п.

Основным методом снижения риска кредитования, к примеру, является анализ кредито- и платежеспособности заемщиков. Анализ кредитоспособности заемщика начинается с изучения следующих факторов, отражающих его экономическую деятельность:

1. Возможность предприятия-производителя своими товарами удовлетворять интересы потребителей (основа концепции маркетинга). Иными словами, производители существуют тогда и только тогда, когда их товар необходим потребителям. С помощью различных методов факторного (в том числе регрессионного) анализа определяют:

2. Возможность предприятия-производителя своими товарами удовлетворять интересы потребителей (основа концепции маркетинга). Иными словами, производители существуют тогда и только тогда, когда их товар необходим потребителям. С помощью различных методов факторного (в том числе регрессионного) анализа определяют:

- соответствие между спросом и предложением;
- умение производителя заинтересовать определенные социальные группы потенциальных и/или реальных потребителей;
- оптимальный выбор рыночного сегмента (окна, ниши) и пр.

3. Удовлетворение интересов самого производителя, т.е. его способность получать прибыль и распоряжаться ею. Анализ этого фактора проводится по следующим направлениям:

- уровень издержек производителя;
- «солидность» производителя, т.е. своевременность расчетов по ранее полученным кредитам, его капитальная база как заемщика;
- его репутация (рейтинг), его желание и решимость выполнить свои обязательства;
- возможность осуществления залогового права со стороны обслуживающих его банков и банковских учреждений.

Банку всегда необходимо контролировать качество залога, уровень его ликвидности, соотношение его рыночной стоимости с размером кредита.

4. Экономико-статистический анализ уровня кредитоспособности и платежеспособности клиентов.

И, наконец, можно отметить еще несколько способов управления уровнем риска деятельности банков и банковских учреждений. К ним можно отнести:

1) предварительная оценка возможных потерь с помощью прогнозных методов анализа имеющейся статической и динамической достоверной информации о деятельности самих банков, их клиентов/контрагентов, их поставщиков и посредников, конкурентов различных групп контактных аудиторий. Для этой цели коммерческим банкам необходимо создать отделы, занимающиеся анализом уровня рисков и вырабатывающие меры по управлению ими в системе маркетинга. Раз в год (полугодие, квартал) при установлении отношений между банком и новым заемщиком и/или при активной динамике макроэкономики необходимо проводить развернутый анализ кредитоспособности. Гораздо чаще необходимо осуществлять так называемый экспресс-анализ, с помощью которого банку становится известно текущее финансовое состояние клиента. Для проведения анализа кредито- и платежеспособности заемщика банку необходима следующая информация:

- а) годовая, квартальная, месячная финансовая отчетность;
- б) детальная структура запасов товарно-материальных ценностей, дебиторской и кредиторской задолженности, по крайней мере, за последние 18 месяцев;
- в) бизнес-план предприятия;
- г) планы маркетинга, производства и управления;

д) анализ отрасли, к которой относится заемщик;

е) прогноз денежных потоков заемщика с его клиентами и контрагентами на период погашения займа;

2) анализ динамики процентных ставок, которые при увеличении степени риска увеличиваются, и наоборот, т.е. ставки по свободно обращающимся инструментам ниже ставок по инструментам с ограниченной обратимостью; ставки по пассивным операциям и операциям на межбанковском рынке обычно ниже ставок по активным операциям и кредитным операциям с клиентурой; чем стабильнее заемщик, тем ниже процентные ставки; долгосрочные ставки меняются более плавно (с учетом временного сглаживания), чем краткосрочные; ставки по кредитам с обеспечением и долгосрочным операциям ниже, чем ставки без обеспечения и по краткосрочным операциям;

3) страхование кредита как гарантия на случай неблагоприятных обстоятельств;

4) хеджирование (страхование риска);

5) отказ от предложений заемщика при слишком большом риске;

6) расчет условий кредита, применяемый в основном в случаях небольших займов и личного кредитования;

7) диверсификация риска, представляющая собой его рассредоточение.

Она может проявляться в различных видах:

а) предоставление кредитов более мелкими суммами большему количеству клиентов при сохранении общего объема кредитования;

б) предоставление кредитов на консорциональной основе, когда для выдачи большой суммы кредита объединяются несколько банков, образуя консорциум;

в) привлечение депозитных вкладов, ценных бумаг более мелкими суммами от большего числа вкладчиков;

г) получение достаточного обеспечения по выданным кредитам. Важными условиями реализации последнего требования являются наличие залогового права; умение правильно анализировать и оценивать платежеспособность заемщиков; правильная ориентация по оперативному взысканию долга; применение системы нормативов по активным и пассивным операциям. Они устанавливаются центральным банком и обязательны для выполнения.

Регулирование банковского риска базируется не на оценке финансового положения заемщика, а на установлении определенного соотношения между суммами выданных кредитов и собственными

средствами самого банка, т. е. предполагается создание резервного потенциала у банков для покрытия возможных убытков в случае разорения клиентов.

Систематическое выполнение банком своих функций и создает тот фундамент, на котором держится стабильность экономики страны в целом. И хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банка и осуществляется особой командой сотрудников, они переплетаются между собой.

Таким образом, банки обладают уникальной способностью создавать средства платежа, которые используются в хозяйстве для организации товарного обращения и расчетов. Речь идет об открытии и ведении чековых и других счетов, служащих основой безналичного оборота. Современное хозяйство не может существовать и развиваться без хорошо отлаженной системы денежных расчетов. Отсюда и вытекает большое значение банков, как организаторов этих расчетов.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

2. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

УДК 336.7

### **Сущность, виды и роль банковской системы государства**

*Киселев А.А., канд. пед. наук, профессор*

*Торовин В.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Банковская система - это объединение банковских и кредитных учреждений разного вида, работающих на основании общих принципов денежно-кредитного механизма. Под разными видами банковских учреждений подразумеваются национальные и коммерческие банки.

В общую банковскую систему входит центральный банк, сеть национальных и коммерческих банков. Главной задачей коммерческих

банков является осуществление большинства финансовых операций, в свою очередь, в задачи центрального банка входит обеспечение устойчивой эмиссионной и валютной политики.

Термин «система», как правило, помогает понять сущность работы и организации их деятельности многих финансовых отношений. Если подразделить всю эту систему на составляющие элементы, то получается несколько блоков, помогающих вести всю деятельность. А именно:

1. Организационный блок (базовые понятие банковской сферы, типы банковских и небанковских организаций, организационные основы и банковская инфраструктура).

2. Регулирующий блок (банковское законодательство, нормативные положения ЦБ, государственный контроль за деятельностью банков).

3. Фундаментальный блок (основные правила работы банковской деятельности).

Правительство большинства стран при помощи банков способны решать многие задачи, среди которых — обеспечение подъёма экономической ситуации, определение и контроль уровня инфляции, обеспечение стабильности платёжного баланса в стране и др.

Сущность банковской системы также можно определить через участников денежно-кредитных отношений. К таким участникам можно отнести разные небанковские институты, специализированные банки, которые выполняют разного рода финансовые операции и т.п. Существуют своеобразные признаки (является управляемой системой, работает как единое целое и т.п.), которые отражают суть всё этой системы.

По ходу развития банковской сферы были сформированы основные её типы. Многие экономисты и авторы выделяют, как правило, три типа: распределительную централизованную; рыночную и систему переходного периода.

Характерной отличительной чертой распределительной (централизованной) банковской системы является монополизм государства на проведение банковской деятельности.

Вся эта деятельность контролируется специальным нормативно-правовыми актами. В стране, обычно, может действовать одно либо несколько государственных банков.

Рыночный тип банковской системы, наоборот, определяется отсутствием монополизма государства на осуществление банковской деятельности. Здесь на первый план выходит именно конкуренция, которая и является стимулом для развития многих банков. Эмиссионные



и кредитные обязанности банков разделены. Например, эмиссию денег контролирует ЦБ, а кредитование и осуществление расчётно-платёжных операций уже обеспечивается разными банками — коммерческими, инвестиционными, ипотечными и др.

Банковская система РФ в сегодняшние дни находится на переходной стадии развития. Система переходного периода функционирует как рыночная и состоит из двух частей — первая часть — это деятельность Центрально Банка, вторая часть — это деятельность остальных коммерческих банков.

Подводя итоги, можно перечислить функции банковской системы, которые отражают её сущность [1]:

1. Обеспечение развития всей экономики страны.

2. Выступление в роли посредника во многих финансовых операциях между субъектами.

3. Аккумуляция временно свободных денежных средства.

Банковская система РФ имеет ряд проблем, о которых не сказать очень трудно. К подобным проблема мешающим развитию всей системы можно отнести [1]:

- большое число новых и мелких банков, которые очень трудно поддаются контролю и в случае их краха, страдает уже репутация всей системы страны;

- небольшая плотность расположения банков. Как правило, лишь в крупных и значимых городах функционирует большое количество крупных банков с их филиалами. В остальных же городах примерно на каждые 100 тыс. человек приходится не более 50 филиалов разных банков, а это очень мало;

- привлечённые инвестиции способны расходоваться мало того, что неэффективно, так ещё и не по назначению из-за чего и страдает в последствие экономика страны. Помимо этих проблем существуют и другие немаловажные.

Роль банковской системы в современной рыночной экономике огромна. И все изменения, происходящие в ней, тем или иным образом затрагивают всю экономику. Правильная организация банковской системы необходима для нормального функционирования хозяйства страны.

Стабильность банковской системы имеет чрезвычайное значение для эффективного осуществления денежно-кредитной политики. Банковский сектор является тем каналом, через который передаются импульсы денежно-кредитного регулирования всей экономике.

Эффективное функционирование банковской системы - необходимое условие развития рыночных отношений, что объективно определяет ключевую роль центрального банка в регулировании банковской деятельности. Поиск действенных форм и методов денежно-кредитного регулирования экономики предполагает изучение и обобщение накопленного в этой области опыта стран с рыночной экономикой. В настоящее время функционирование банковской системы приобретает огромное значение, поскольку от их эффективного функционирования и правильно выбранных методов, зависит стабильность и дальнейший рост экономического потенциала страны, отдельных секторов экономики, а также укрепление позиций на международном рынке.

Влияние банков на экономику, как видим, чрезвычайно высоко. Предоставляя кредиты, банки помогают народному хозяйству в его развитии. Однако на переходных этапах общественного развития, при переходе от одного общественного строя к другому, от одной системы хозяйствования к другой экономическое поведение банков проявляет себя не столь прямолинейно, а в более сложной форме. В период кризиса банки, несмотря на значительный рост спроса, на кредит, сокращают объемы своих кредитных операций. В результате снижение объемов производства неизбежно сопровождается и сокращением объема кредитных вложений.

Стабильная экономика не может существовать без организованной и отлаженной системы денежных расчетов. Это определяет важную роль банков в проведении расчетов и платежей. Основная часть расчетов между предприятиями осуществляется безналичным путем. Выступая в качестве посредника в платежах, банки осуществляют расчеты по поручению клиентов, принимают деньги на счета и ведут учет всех денежных поступлений и выдач. Эффективное функционирование платежной системы в странах с развитой инфраструктурой предполагает постоянное совершенствование технологии расчетов, использование электронных систем и централизацию платежей, что способствует уменьшению издержек обращения.

Таким образом, банковская система – это совокупность действующих в стране банков, кредитных учреждений, отдельных экономических организаций, выполняющих банковские операции и специализированных компаний, обеспечивающих деятельность банков и кредитных учреждений: расчетно-кассовые и клиринговые центры, организации по аудиту банков, дилерские компании по работе с ценными

бумагами банков, фирмы, обеспечивающие банки оборудованием, информацией, кадрами.

Банковская система в качестве составной органической части входит в экономическую систему страны. Поэтому деятельность и развитие банков следует рассматривать в тесной связи с производством, обращением и потреблением материальных и нематериальных благ.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. - Ярославль: Московский финансово-юридический университет МФЮА, Ярославский филиал, 2018. - С. 103-106.

2. Колесов Р.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента / В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. – Т.1. - № 8. - С. 70-81.

3. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

УДК 336.7

## **Структура банковской системы РФ и основы ее правового регулирования**

*Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

Банковская финансовая система не может функционировать без необходимой инфраструктуры, к которой относятся:

- система страхования вкладов, предотвращающая утрату российскими гражданами сбережений, хранящихся в банках. Тем самым поощряется держать деньги именно на банковских счетах. Застрахованными являются не только вклады, но и денежные средства, размещенные на счетах дебетовых банковских карт, хотя это правило распространяется не на все карточные продукты банковских учреждений

России. Функции страховщика возложены на госучреждение, именуемое Агентством по страхованию вкладов (АСВ);

- независимые системы производства расчетов между корпоративными и частными клиентами банков, а также самими банковскими организациями. Основной такой системой является SWIFT, хотя в связи с международными санкциями против России в стране уже разработана альтернативная система SPFS, на которую Москва предлагает перейти государствам Евразийского Экономического Союза;

- платежные системы осуществления операций по пластиковым и виртуальным банковским картам - MasterCard, VISA, AmericanExpress, МИР и др.;

- аудиторские организации, призванные проводить независимую проверку функционирования не только коммерческих банков, но и самого Центрального банка РФ, и не только проверку, но и подтверждение готовой финансовой отчетности;

- юридические и консультационные организации, оказывающие банкам содействие в развитии их бизнеса, представляющие их интересы при взаимодействии с органами власти, корпоративными и частными клиентами;

- поставщики технологически-информационных решений, разрабатывающие и внедряющие совместно с банками современные расчетно-процессинговые технологии, направленные на повышение уровня безопасности расчетов и других процессов;

- учебные организации, которые занимаются подготовкой и переподготовкой банковского персонала, проводящие различные семинары, тренинги, курсы повышения квалификации, также влияющие положительно на функционирование банков, поскольку их сотрудники должны овладевать новыми знаниями, навыками и умениями в условиях обновления современных технологий и внедрения новейших стандартов банковского обслуживания.

Банковская система РФ состоит из следующих составных (структурных) элементов [1]:

- Центральный банк РФ - регулятор и надзорный орган, а также финансовая организация, оказывающая услуги юридическим лицам;

- коммерческие банки, включая дочерние организации зарубежных банков и финансовых групп, обслуживающие корпоративных и частных клиентов;

- небанковские финансово-кредитные организации;

- банковская инфраструктура;

– банковское законодательство.

Российская банковская система принадлежит к банковским системам с двумя уровнями – первый уровень - это Центробанк, второй – остальные финансово-кредитные организации. Центральный банк (ЦБ) РФ, также часто называемый Банком России, является финансовым мегарегулятором, выполняющим функции надзора над финансовыми группами (в том числе не принадлежащими к банковскому сектору), а также институтом, обладающим монополией на:

- эмиссию наличных денег;
- управление системой осуществления расчетов и платежей;
- обеспечение стабильности финансового рынка страны и национальной валюты и др. Банк России, занимающий наивысший уровень финансово-кредитной системы, имеет исключительное право выдавать и отзываться лицензии на банковскую деятельность.

Развитие банковской системы - это также роль регулятора. Коммерческими называются все без исключения организации банковской системы страны, оказывающие частным и юридическим лицам банковские услуги. К этим услугам относятся:

- кредитование - предоставление кредитов частным клиентам (ипотечные, автокредиты, потребительские нецелевые займы) и предприятиям, относящимся к реальному сектору экономики;

- операции с драгметаллами;
- валютные операции;
- расчетно-кассовое обслуживание клиентов;
- ведение банковских счетов;
- эмиссия банковских карт - пластиковых и виртуальных;
- инкассация;
- привлечение вкладов и выплата процентов согласно соответствующим договорам;
- осуществление денежных переводов;
- реализация банковских гарантий. Банки называются коммерческими, поскольку в отличие от регулятора призваны вести финансово-хозяйственную деятельность, направленную на извлечение прибыли.

Функции страховщика возложены на госучреждение, именуемое Агентством по страхованию вкладов (АСВ);

- независимые системы произведения расчетов между корпоративными и частными клиентами банков, а также самими банковскими организациями. Основной такой системой является SWIFT,

хотя в связи с международными санкциями против России в стране уже разработана альтернативная система SPFS, на которую Москва предлагает перейти государствам Евразийского Экономического Союза;

- платежные системы осуществления операций по пластиковым и виртуальным банковским картам - MasterCard, VISA, МИР, AmericanExpress и др.;

- аудиторские организации, призванные проводить независимую проверку функционирования не только коммерческих банков, но и самого Центрального банка РФ, и не только проверку, но и подтверждение готовой финансовой отчетности;

- юридические и консультационные организации, оказывающие банкам содействие в развитии их бизнеса, представляющие их интересы при взаимодействии с органами власти, корпоративными и частными клиентами;

- поставщики технологически-информационных решений, разрабатывающие и внедряющие совместно с банками современные расчетно-процессинговые технологии, направленные на повышение уровня безопасности расчетов и других процессов;

- учебные организации, которые занимаются подготовкой и переподготовкой банковского персонала, проводящие различные семинары, тренинги, курсы повышения квалификации, также влияющие положительно на функционирование банков, поскольку их сотрудники должны овладевать новыми знаниями, навыками и умениями в условиях обновления современных технологий и внедрения новейших стандартов банковского обслуживания.

Банковское законодательство – это специфическое структурное образование в системе российского законодательства, в которое входят нормы различных отраслей права, регулирующих разнообразные аспекты деятельности кредитно-банковской системы. Такое структурное образование одни авторы называют комплексной отраслью законодательства, другие – комплексной отраслью права.

Комплексный характер банковского законодательства позволяет относить к нему наряду со специальными банковскими законами другие федеральные законы, которые содержат нормы, в той или иной мере затрагивающие банковскую деятельность.

Если возможность рецепции зарубежных моделей развития банковской системы и банковского законодательства представляется достаточно спорной в силу особого исторического пути России, то осмысление собственного опыта может оказать реальную помощь в

процессе совершенствования правового регулирования кредитно-расчетных правоотношений.

Известно, что до 1917 г. Россия обладала одним из самых эффективных, по меркам того времени, банковским законодательством, которое отражало общие тенденции, складывающиеся в мировой банковской практике. Оно начало активно формироваться после реформ 1860 г., когда, помимо государственных (казенных) банков, начинают появляться частные коммерческие банки, нуждающиеся в более четком определении сфер деятельности.

В последней четверти XIX века в кредитно-банковской сфере осуществлялась активная законотворческая работа, направленная на создание новых кредитных учреждений. В отношении частных и общественных кредитных институтов принимались меры для достижения большего соответствия их деятельности финансово-экономическим потребностям страны.

1. Тогда были приняты Законы «О Государственном банке», «О кредитной системе».

2. В частности, к началу XX века закон «О Государственном банке» позволял ему не только быть эмиссионным центром, но и осуществлять кредитование народного хозяйства. Чрезвычайно интересен тот факт, что к 1917 г. банковское законодательство России было кодифицировано в 10 томе Свода законов Российской империи – Уставе кредитном.

3. Банковское законодательство того времени было достаточно сбалансированным и обеспечивало интересы, как кредитора, так и заемщика. В полной мере это проявилось, к примеру, в законодательстве об ипотеке и ипотечных банках, что очень актуально в настоящий момент. Основным достижением законотворчества в этот период является, по нашему мнению, поощрение частной и общественной инициатив в сфере кредитования. Именно благодаря этому в кредитно-банковской системе и экономике России в целом начал набирать силу процесс модернизации.

Революция 1917 г. и последовавшие за ней процессы национализации и обобществления привели к отрицанию многообразия типов банков, как по функциональному назначению, так и по форме собственности. Постепенно из банковской практики и банковского законодательства исчезают нормы, определяющие деятельность коммерческих, муниципальных, кооперативных, ипотечных и других дореволюционных кредитных учреждений, запрещается деятельность иностранных банков.

Исчезает и само банковское законодательство, уступая место постановлениям правительства, принимаемым вслед за решениями партийных съездов.

Наиболее значительным нормативным актом этого периода был декрет ВЦИК от 14 декабря 1917 г. «О национализации банков». Он объявил банковское дело монополией государства и объединил все существовавшие в тот момент частные акционерные банки и банкирские конторы с Государственным банком, с передачей ему активов и пассивов ликвидируемых банков. Монополию банковского дела осуществлял Народный банк РСФСР, однако, в условиях военного коммунизма и необходимости централизованного бюджетного финансирования его деятельность не имела необходимых предпосылок и, по сути, была лишена смысла; и поэтому Декретом СНК от 19 января 1920 г. он был упразднен, а его активы и пассивы переданы Бюджетно-расчетному управлению НКФ. В период проводившейся в стране политики военного коммунизма была поставлена задача ликвидировать банки и превратить их «в центральную бухгалтерию коммунистического общества». Таким образом, дореволюционная кредитная система России была разрушена.

Сегодня банковское законодательство России, динамично развивающееся уже почти полтора десятилетия, не стоит на месте. Хотя надо сказать, что процесс принятия новых правовых документов становится все сложнее. Нередко даже на внесение, казалось бы, незначительных изменений в ту или иную статью действующего закона уходят многие месяцы согласований. Тем не менее, российские парламентарии продолжают принимать серьезные законодательные решения, совершенствуя правовую базу в интересах эффективной деятельности финансовых институтов.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. - Ярославль: Московский финансово-юридический университет МФЮА, Ярославский филиал, 2018. - С. 103-106.

2. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.



## **Зарубежный опыт развития банковской системы государства**

*Тюрин С.Б., д-р экон. наук, профессор*

*Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

Современные кредитно-банковские системы зарубежных стран имеют сложную, многозвеньевую структуру. Если за основу классификации принять характер услуг, которые учреждения финансового сектора предоставляют своим клиентам, можно выделить три важнейших элемента кредитной системы [1]:

- центральный (эмиссионный банк);
- коммерческие банки;
- специализированные финансовые учреждения (страховые, сберегательные).

В ходе исторического развития возникли сегментированные и универсальные банковские системы.

Сегментированная система предполагает жесткое законодательное разделение сфер операционной деятельности и функций отдельных видов финансовых учреждений. Подобные структуры сложились, например, в США и Японии.

При универсальной структуре закон не содержит ограничений относительно отдельных видов операций и сфер финансового обслуживания. Все кредитно-финансовые институты могут осуществлять любые виды сделок и предоставлять клиентам полный набор услуг. Такой тип универсальных банков сложился в Великобритании. Большую роль в функционировании банковского сектора играет высокая степень самоконтроля финансовых институтов, строгое соблюдение ими обычаев и традиций, выработанных банковским сообществом.

Переплетение функций различных видов кредитных учреждений и популярность универсального типа банка создает известные трудности для определения понятий «банк» и «банковская деятельность». Чаще всего главным признаком банковской деятельности считается прием депозитов и выдача кредитов как профессиональное занятие. Именно такая практика принята в банковском законодательстве Бельгии, Италии, Испании, Греции, Люксембурга и других стран. В некоторых других странах (Германия, Франция) термин «банк» или «кредитное учреждение» ассоциируется с более широким набором услуг и не

ограничивается только приемом сбережений и выдачей кредита. В некоторых странах, например, в Великобритании, для отнесения к классу кредитных учреждений достаточно лишь выполнения функции приема депозитов. Это позволяет приравнять к банкам некоторые виды специализированных институтов.

Английская банковская система в начале XX в. была двухуровневой и включала:

- на первом уровне: Банк Англии - центральный банк;
- на втором уровне:
  - депозитные банки (первый из них был основан в 1834 г.), занимающиеся приемом денежных вкладов и выдачей краткосрочных ссуд предприятиям крупной торговли и аристократии под залог надежных ценных бумаг (государственных и др.), а также покупкой краткосрочных векселей, выдачей денежных ссуд на бирже;
  - кредитные и торговые банки, не принимающие вкладов и выполняющие практически только учредительские (спекулятивные) операции, а также выдающие экспортные кредиты;
  - кредитные посредники, представляющие собой, во-первых, вексельных маклеров, осуществляющих, главным образом, покупку векселей и перепродажу их банкам; во-вторых, фондовых маклеров, обеспечивающих посреднические услуги при заключении биржевых сделок; клиринговые дома.

В текущем столетии эта система изменилась незначительно. Сейчас в Великобритании выделяют следующие виды коммерческих банков [2].

Депозитные банки. К ним относятся наиболее крупные банковские монополии - клиринговые банки, доминирующие в депозитно-ссудных операциях внутри страны. Клиринговые банки - это банки «большой четверки» - Нэшнл Вестминстер бэнк. Депозитные банки являются основой банковской системы Великобритании. Их часто называют розничными. Они имеют около 15 тыс. отделений, их суммарный баланс превышает 200 млрд. евро.

Депозитные (клиринговые) банки принадлежат к числу универсальных, предоставляющих своим клиентам широкий выбор банковских операций и услуг. Однако при всей универсальности они имеют приоритеты в деятельности, специфические черты: определенный круг клиентуры, территориальную или отраслевую специализацию, свою концепцию развития и т.д.

Торговые банки. Они действуют в сфере внешней торговли и международных финансово-кредитных операций.

Банки Содружества. В настоящее время насчитывается семь крупных британских заграничных банков.

Иностранные банки в Великобритании. Таких банков сейчас насчитывается около 450.

Консорциальные банки. В них участвуют, по крайней мере, две стороны, причем ни одна из них не имеет контрольного пакета акций.

Что же касается кредитных учреждений небанковского типа, то здесь в их состав включаются: страховые компании; учреждения, занимающиеся сберегательными операциями (ссудо-сберегательные ассоциации, взаимные сберегательные банки и др.); финансовые компании; кредитные, строительные кооперативы и строительные общества; пенсионные фонды, доверительные паевые фонды и др.

Особое место в банковской системе страны занимают клиринговые банки. Свое название они получили потому, что заключили между собой соглашения о зачете взаимных требований (клиринговые соглашения). Клиринговые банки активно работают в системе зачетов платежных документов и ценных бумаг, осуществляемых через Лондонскую расчетную палату. Согласно законодательству, все расчеты между обычными банками и другими финансовыми организациями могут производиться только через клиринговые банки. Неординарное положение занимает Национальный сберегательный банк страны (НСБ). Этот банк, основанный в 1861 г., не похож на другие банковские учреждения. По своему правовому статусу НСБ представляет собой подразделение министерства национальных сбережений.

Особый банковский статус характеризует деятельность еще двух крупнейших банков: Трастового сберегательного банка и Национального жиробанка (НЖ). НЖ - квазигосударственное учреждение, услугами которого пользуются только государственные ведомства и местные органы власти при расчетах с населением.

Можно утверждать, что наличие и особые функции клиринговых банков, торговых банков (которые больше занимаются посредничеством, консультированием и предоставлением рекомендаций по тем или иным финансовым вопросам), а также организаций типа ЛОПД делают британскую банковскую систему во многом уникальной.

В Германии число кредитных институтов составляет свыше 4 тыс., в том числе более 1 тыс. средних и мелких банков с годовым оборотом менее 100 млн. евро. Эти кредитные институты имеют почти 45 тыс. филиалов, а всего в Германии насчитывается около 49 тыс. кредитных

учреждений. При численности населения 80 млн. человек каждое отделение банка обслуживает в среднем 1600 человек.

Двухуровневая структура банковской системы Германии включает:

- Дойче Бундесбанк (федеральный центральный банк);
- коммерческие (универсальные) банки;
- сберегательные банки;
- кооперативные центральные банки;
- кредитные кооперативы;
- банки специального назначения (государственные и частные ипотечные банки);
- почтовые, коммунальные и сберегательные банки;
- специализированные банки.

Центральный банк Германии - Дойче Бундесбанк, который имеет правление во Франкфурте-на-Майне, девять земельных центральных банков в качестве главных управлений и почти 200 главных отделений и филиалов. Центральный банк выступает как федеральное юридическое лицо публичного права и на 100 % принадлежит Федерации. Компетенцию и задачи Федерального банка определяет специальный закон.

Денежно-кредитная политика Дойче Бундесбанка разрабатывается Советом (совещательный орган), в состав которого входят члены правления Федерального банка и президенты земельных центральных банков. Члены правления назначаются Президентом страны согласно предложению федерального правительства, а президенты земельных центральных банков назначаются также Президентом согласно предложениям Бундесрата. Главой Совета Центрального банка и правления (исполнительный орган) являются президент и вице-президент Немецкого федерального банка.

Федеральный банк согласно предоставленному ему законом праву не обязан выполнять указания федерального правительства, но оказывает ему поддержку в проведении общей экономической политики.

Для обеспечения как можно более тесного сотрудничества между Советом Центрального банка и федеральным правительством последнее обязано при обсуждении мероприятий, имеющих большое значение для денежной политики, привлекать к этой работе президента Федерального банка. Со своей стороны, федеральное правительство может принимать участие во всех заседаниях Совета банка. Правительство не имеет права голоса, но может подавать заявления или даже потребовать, чтобы какое-

либо решение Совета Центрального банка не вступало в силу в течение двух недель.

Через Дойче Бундесбанк и его филиалы осуществляется основная масса безналичных денежных расчетов с использованием чеков и векселей внутри страны.

Коммерческие (универсальные) банки выполняют операции по приему средств в депозиты (вклады до востребования и срочные); предоставляют кратко-, средне- и долгосрочные ссуды малому и среднему бизнесу, крупным корпорациям, федеральным и местным органам власти; выполняют финансовые и трастовые (в том числе фондовые) услуги, электронные и брокерские услуги, операции с дорожными чеками, расчетно-кассовое обслуживание клиентов. Кроме того, коммерческие банки могут: выступать владельцами капитала корпораций, осуществлять эмиссию и размещение ценных бумаг; создавать и владеть инвестиционными фондами; иметь представителей в советах компаний, в которых они имеют собственность, и т.д.

Все коммерческие банки Германии можно условно разделить на три основные группы:

- около 350 частных банков (кредитные банки), в число которых входят три крупных, региональные и прочие кредитные банки, частные банки, а также филиалы иностранных банков (данная группа банков выполняет 1/3 операций всех банков страны);

- свыше 70 публично-правовых сберегательных касс и земельных банков (жироцентралей), которые выполняют 1/2 операций всех банков;

- приблизительно 3 тыс. кооперативных банков (системы Фольксбанка и Райфейзенбанка) с их центральными банками, выполняющих около 1/5 операций банков.

Несмотря на то, что частные банки, кооперативные кредитные учреждения и публично-правовые сберегательные кассы имеют различия в проводимой ими политике, специализации и связанного с этим банковского «разделения труда» не существует.

Основное преимущество универсальной немецкой банковской системы по сравнению с англосаксонской банковской системой с разделением функций заключается в более высокой стабильности на базе эффектов диверсификации и связанной с этим высокой надежности денежных вкладов. Банк, действующий на универсальной основе, в состоянии предоставить клиенту широкий круг операций и услуг, и за счет этого он может перераспределить доходы и потери от банковской деятельности.

Наряду с универсальными коммерческими банками в Германии существует ряд специализированных банков. Ипотечные банки и другие кредитные учреждения выдают ссуды под залог недвижимости, банки специального назначения предоставляют ссуды с рассрочкой платежа, кредитные кооперативы выдают ссуды для индивидуального жилищного строительства. Разнообразие банковских институтов в Германии проявляется в том, что свыше 1/4 кредитных организаций - это специализированные банки и приблизительно каждый третий крупный банк с оборотом свыше 5 млрд. евро представляет собой специализированный банк.

Для представления своих интересов в законодательном, наблюдательном и прочих государственных органах все группы банков объединены в союзы. Действующие на уровне Федерации банковские центральные союзы частных банков, сберегательных касс и кооперативных банков располагают региональными и нередко местными организациями. В состав союзов входят также ревизионные объединения.

Параллельно с экономико-политическими банковскими союзами на уровне Федерации существуют социально-политические союзы больших групп кредитных организаций.

Основная задача таких союзов заключается в установлении совместно с профсоюзами тарифного повышения заработной платы сотрудников банковской сферы, которое проводится, как правило, один раз в год. Кроме того, эти союзы совместно с государственными учреждениями принимают участие в разработке новых программ для профессионального обучения банковских работников и входят в состав организации по повышению их профессиональной квалификации.

Деятельность кредитных организаций регламентируется жесткими правовыми нормами. Параллельно с общими предписаниями гражданского, общественного права и специальными законами для отдельных банковских групп существует также закон о банковском деле.

Федеральное ведомство по надзору за банковским делом в Берлине осуществляет государственный надзор за всеми кредитными организациями. Ведомство является самостоятельным федеральным верховным органом, который подчиняется указаниям и служебному надзору федерального министра финансов. Президент ведомства назначается федеральным Президентом по предложению федерального правительства, которое должно

Полноценное участие России в глобальных процессах, протекающих в мировой банковской системе, требует учета тенденций

транснационализации и превращения последней в одно из важнейших стратегических направлений развития банковского сектора России. Поиск эффективных механизмов реализации данной стратегии требует в свою очередь глубокого изучения мирового опыта формирования и развития транснациональных банковских структур и адаптации его к условиям российской экономики.

Таким образом, на ход развития банковской системы влияет ряд макроэкономических и политических факторов. Из них можно выделить следующие: - степень зрелости товарно-денежных отношений; - общественный и экономический порядок, его целевое назначение и социальная направленность; - законодательные основы и акты; - общее представление о сущности и роли банка в экономике.

На развитие банковской системы влияет развитие национальных рынков международной торговли. Спрос на банковские услуги расширяется по мере увеличения производства, масштабов обмена между товаропроизводителями.

#### **Библиографический список**

1. Тюрин С.Б. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурькин, А.Ю. Мудревский, В.А. Кваша, Р.В. Колесов, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 327 с.

УДК 371

### **Технологии и подходы дистанционного обучения на примере школьной цифровой платформы «СберКласс»**

***Батаева Е.В.***

*Муниципальное образовательное учреждение средняя школа № 26,  
г. Ярославль*

Дистанционное обучение – это обучение с помощью технологий, позволяющих получать образование на расстоянии. 6 мая 2005 года был издан приказ Министерства образования и науки Российской Федерации, который гласит: «Под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационных и телекоммуникационных технологий при опосредованном или не полностью опосредованном взаимодействии педагогического работника и обучающегося...» [1].

В период пандемии 2019 года особенно стремительно пришлось меняться сфере образования. Педагоги вынуждены были в кратчайшие сроки осваивать и внедрять непривычные для себя новые онлайн методики ведения учебных занятий, формы работы с классом и способы проверки знаний учеников. В то время, как для школьников «дистант» стал настоящим вызовом и проверкой способности к самоорганизации и вообще навыку «научиться учиться».

В первую очередь на помощь пришли привычные учителям и ученикам социальная сеть «ВКонтакте», а также мессенджеры WhatsApp и Viber, которые иногда становились основными коммуникационными каналами не только с учениками, но и с родителями. Наиболее популярными стали платформы Zoom и Skype, при помощи них у педагога была возможность видеть и слышать обучающихся, вести, пусть и видеоизмененный, но урок. Проверка домашних работ, рассылка заданий и ссылок на дополнительный материал, извещение о выставленных отметках и комментарий к работам совершались при помощи сервисов электронной почты.

В условиях работы на дистанционном обучении произошли стремительные изменения приоритетных направлений в сфере образования, а также четко обозначились проблемы. На первое место вышла потребность в развитии новых образовательных технологий – освоение педагогами современных подходов и методов ведения уроков.

Так же, выявилась необходимость в переподготовке и повышении квалификации педагогических кадров, особенно в области IT-компетенций. И самое, на мой взгляд, главное - четко обозначилась необходимость обновления технического оснащения образовательных учреждений: начиная от наличия достаточного количества ноутбуков, компьютеров, веб-камер и гарнитур до стабильно работающего Интернета.

Среди образовательных подходов можно выделить следующие:

1. Обучение по запросу – подход, который предполагает инициативу учащегося во всем, начиная с выбора предмета и заканчивая самостоятельным освоением материала.

2. Обучение через опыт – совокупность образовательных технологий, предполагающих участие обучающихся в какой-либо деятельности и приобретение соответствующего опыта, а так же оценку этой деятельности и приобретенного опыта, идентификацию и усвоение новых знаний и умений.



3. Персонализированное обучение – обучение, разработанное с учетом интересов, опыта, способов и темпов освоения знаний предпочтительных для конкретного обучающегося.

4. Смешанное обучение – образовательный процесс, построенный на основе сочетания технологий традиционного (уроки, лекции, семинары) и электронного (онлайн-обучение, видео и аудиоматериалы) обучения.

5. Социальное обучение - обмен информацией и опытом, сотрудничество как обучающихся, так и педагогов, совместное создание контента внутри социальных сетей.

Образовательные технологии представляют собой совокупность способов организации образовательного процесса, направленных на достижение поставленных целей обучения. Среди них выделяют:

1. Адаптивное обучение – технология обучения, основанная на построении индивидуальной учебной траектории для обучающегося с учетом его текущих знаний, способностей, мотивации и других характеристик.

2. Видео контент – тип обучающего контента, который отличается богатым видеорядом и идеально продуманной «драматургией произведения».

3. Виртуальный класс – технология дистанционного обучения, при которой участники обучающего события и преподаватель имеют возможность взаимодействовать между собой, передавая и анализируя информацию с использованием сети Интернет или корпоративных информационных систем.

4. Геймификация – подход, подразумевающий внедрение элементов игры в неигровые процессы современного мира (как онлайн, так и офлайн), в том числе и обучения, для повышения вовлеченности обучающихся в решении задач и усвоении материала.

5. Микрообучение – обучение, при котором образовательный контент подается небольшими частями, каждая из которых имеет одну конкретную цель, и ее выполнение занимает совсем немного времени.

6. Перевернутое обучение – ключевая модель смешанного обучения, в которой обучающийся самостоятельно изучает теоретический материал, а на занятии закрепляет изученную информацию на практике вместе с преподавателем.

7. Симуляция – интерактивный метод развития навыков и умений, при котором происходит воспроизведение (моделирование) реальных процессов, событий, мест или ситуаций [2, с. 71].

На принципах вышеуказанных образовательных подходов и технологий основывается школьная цифровая платформа «СберКласс», которую предоставил Сбербанк. Проект реализуется при поддержке глав субъектов Российской Федерации, Минпросвещения России. На сегодняшний день в данном проекте участвуют 65 субъектов России.

«СберКласс» не заменяет очное обучение, а добавляет современные инструменты и новые форматы обучения и взаимодействия с учениками. Российские школы и ученики получили уже 25000 специальных комплектов смарт боксов от Сбербанка, состоящих из приставки для подключения к телевизору и клавиатуры с тачпадом, которые позволят пользоваться всеми возможностями платформы [3].

Занятия на ИИП позволяют реализовать смешанный формат обучения, цифровые решения выступают помощником для учителя, делают изучение обычных школьных предметов для обучающихся более интересным, повышают их мотивацию, позволяют использовать интерактивные форматы обучения, геймификации. Так же есть возможность автоматически составлять расписание и проверять домашние задания детей, которые представлены в тестовом формате. Интерфейс креативный и понятный ученикам, навигация не вызывает затруднений.

Так же в платформе заложены инструменты для развития у школьников «навыков XXI века», в частности креатива, умения ставить и достигать цели, критического мышления, работы в команде. Учебные задачи построены так, что решение их фиксируется не только фактом прохождения единицы учебного материала, а «прокачкой» тех самых мягких навыков, необходимость развития которых сейчас очевидна для того, чтобы ребенок на протяжении всей жизни мог адаптироваться к изменяющимся условиям в мире.

«СберКласс» соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту и содержит сервисы, обеспечивающие персонализированное образование и современный цифровой контент по всем предметам школьной программы с 5-го по 9-й класс, в этом году вводятся учебные модули для 4, 10 и 11 классов. В списке предметов, доступных на этой платформе, 17 дисциплин: алгебра, английский язык, биология, география, геометрия, информатика, история России, всеобщая история, литература, математика, музыка, ОБЖ, обществознание, русский

язык, технология, физика, химия. Так же платформа включает в себя сервис со всеми актуальными учебниками, входящими в федеральный перечень учебников, рекомендованных к использованию при реализации программ начального, общего и среднего образования. Предоставлены ссылки на дополнительные источники для более углубленного изучения той или иной темы в рамках учебных модулей.

«СберКласс» становится инструментом для выстраивания индивидуального подхода к каждому учащемуся, позволяет создать собственный контент урока педагогу, разработать разно уровневые задания для каждого школьника и выстроить работу в командах.

Несмотря на стремительное развитие онлайн-проектов, новые образовательные системы и методики не отменяют педагогов. На самом деле учитель никуда «не ушел» из класса даже сейчас. Современные цифровые решения выступают помощником для учителя, делают обучение для детей более интересным, повышают их мотивацию, создают персонализированные траектории развития детей, используют интерактивные форматы обучения.

#### **Библиографический список**

1. Аверченко Л.К. Дистанционная педагогика в обучении взрослых // Философия образования, 2011.

2. Обучение в новой нормальности: вызовы и ответы. Аналитический отчет. – М.: АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка», 2020. – С. 71.

3. АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка». – Режим доступа: <https://sberbank-universiti.ru>.

УДК 658.5

### **Бизнес-процесс как инструмент эффективного управления компанией**

*Сальников А.М., канд. эконом. наук, доцент*

*Жулева П.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В наши дни процессный подход в управлении компанией активно распространяется среди руководителей предприятий различной направленности. Процессный подход представляет собой подход к

организации и анализу деятельности компании, ключевыми элементами которого являются выделение и рассмотрение внутренних бизнес-процессов, их взаимосвязей друг с другом и внешней средой.

Бизнес-процесс – заранее установленная последовательность действий по преобразованию ресурсов компании с целью достижения определенного результата. Как правило, бизнес-процессы являются совокупностью нескольких типов процессов – ключевых, управленческих и поддерживающих. К ключевым процессам относятся процессы создания стоимости, совмещающие в себе задания и работу с использованием производственных компетенций. Управленческие процессы содержат в себе задачи с целью долгосрочного развития компании и реализации ее целей. Поддерживающие процессы представляют собой незначительные процессы, обеспечивающие функционирование ключевых процессов [1, с. 14].

Каждый бизнес-процесс должен обладать определенным набором свойств, к которым относятся:

1. Цель, подчиненная общей цели организации;
2. Владелец процесса, отвечающий за ход его исполнения и результат;
3. Перечень ресурсов, необходимых для исполнения процесса;
4. Система контроля качества и исправления ошибок;
5. Система метрик процесса (KPI).

Для формирования списка бизнес-процессов руководителем должна быть выделена экспертная группа, детально погруженная во все этапы описываемого процесса. Экспертная группа может состоять как из действующих сотрудников компании, так и из сотрудников внешних привлеченных организаций. В рамках аудита должны быть выполнены следующие задачи по отдельному процессу: 1. Изучение документации, 2. Интервьюирование сотрудников, 3. Построение модели процесса, 4. Согласование процесса.

После проведенного аудита внутри компании должен быть сформирован согласованный с руководством регламент, содержащий описание и стандартизацию всех бизнес-процессов компании [2, с. 122].

Вместе с тем каждая задача аудита привносит в процесс управления компанией ряд проблем, которые остаются не решенными и по сей день

Так, во время выполнения процедуры изучения документации можно столкнуться как с отсутствием внятной и адекватной документации, описывающей бизнес-процессы, так и с чрезмерно детализированным их описанием. В первом случае аудитор будет вынужден констатировать факт отсутствия документации, во второе — тотальное неисполнение

изложенных в ней требований. Еще одна возможная проблема — внутренняя противоречивость документации, которая не позволяет однозначно трактовать происходящее и принимать адекватные решения.

При интервьюировании сотрудников есть весьма высокие шансы на сокрытие информации сотрудниками по разным причинам. К их числу можно отнести и неформальную сторону корпоративной культуры, и инертность собственного мышления сотрудников, и ожидания негативных результатов и последствий аудита бизнес-процессов.

Как следствие, на третьем и четвертом этапах будет использована неверная информация для построения моделей. Кроме того, возможны и ошибки моделирования системы бизнес-процессов, основанные как на неправильном понимании сути бизнеса, так и на использовании неподходящего инструментария для моделирования.

Перечисленные выше проблемы требуют скорейшего решения. По нашему мнению, наиболее важными и быстро решаемыми являются проблемы, связанные с документальным оформлением бизнес-процессов. Представляется, что начать решение этой категории проблем нужно с создания системы формального описания бизнес-процессов и отдельных операций. Имея такую систему, аудитор может построить существующую модель бизнес-процессов и проверить ее на целостность и непротиворечивость, используя математические методы.

Таким образом, очень важно уделять внимание формированию перечня текущих процессов компании. Правильно выделенный и описанный бизнес-процесс может помочь руководителю оптимизировать работу сотрудников, проанализировать эффективность работы компании в целом и частности, оценить стоимость и длительность проекта.

#### **Библиографический список**

1. Нелис Й. Управление бизнес-процессами: Практическое руководство по успешной реализации проектов. - СПб: Символ-плюс, 2015. - 512 с.

2. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту. Риски и бизнес-процессы. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 478 с.

УДК 338.2

### **Методический подход к формированию системы показателей финансовой устойчивости предпринимательской структуры**

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

**Горохова В.Р.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Для устойчивого положения предприятия на рынке необходимо постоянно повышать эффективность деятельности, увеличивать конкурентоспособность продукции или услуг, эффективность форм управления и хозяйствования. Все это в итоге приведет к главной цели – получению максимальной прибыли. Данная цель может быть достигнута только при устойчивом финансовом положении организации. Правильное определение текущего финансового положения предприятия имеет большое значение не только для его дальнейшего развития, но и для акционеров и потенциальных инвесторов [1, с. 30].

При анализе деятельности организации как предпринимательской структуры можно выделить две взаимосвязанные стороны: хозяйственную и финансовую. Для оценки хозяйственной деятельности следует использовать такие показатели, как платежеспособность, ликвидность, устойчивость предприятия к воздействиям внутренней и внешней среды. В методологии исследований данные показатели между собой взаимосвязаны [2, с. 15]. Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры выступают как важнейшие и необходимые условия для получения максимальной прибыли. Эффективность деятельности предприятия в настоящее время зависит от правильного построения процесса производства. Для этого необходимо иметь полную, точную, объективную и достаточно детальную экономическую информацию. Главным показателем для этого является экономический анализ, ведущей задачей которого считается приобретение ограниченных ключевых нормативов, которые дают объективное и верное положение экономического состояния предприятия, при поддержке которого позволяет непредвзято дать оценку внутренних и внешних связей характеризуемой предпринимательской структуры: проанализировать его финансовое состояние, эффективность и прибыльность работы, вероятность к совершенствованию, потом по его итогам принять аргументированное заключение.

Для оценки финансовой устойчивости коммерческой организации используем авторский методический подход. В качестве примера возьмем закрытое акционерное общество «Угличский Завод Точного Машиностроения». Структура обязательств данной организации за 2019

год имеет следующий вид: краткосрочные обязательства – 99,5%, долгосрочные обязательства – 0,5%.

Основным минусом, выявленным при рассмотрении структуры капитала предприятия, является недостаточный объем собственных средств (уставный капитал - 10000 руб.), что видно по показателю третьего раздела бухгалтерского баланса. Это означает, что предприятие существует в основном за счет заемных средств.

Исследование экономического положения организации позволяет определить трудности и препятствия, которые могут появиться в финансовом положении ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения». Основные недостатки, возникающие в ходе финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

1. Нехватка финансовых средств и низкий уровень платежеспособности – организация не имеет финансовой возможности вовремя оплачивать по своим обязательствам. Основным показателем неплатежеспособности предприятия считаются отличные от нормативных показателей ликвидности просроченная кредиторская задолженность, долг перед бюджетом свыше нормативного, задолженность перед персоналом и организациями, предоставляющими кредит.

2. Низкая эффективность от внесенного в предприятие капитала (неудовлетворение потребностей владельца, низкий уровень рентабельности) показывают, что собственник получает доходы, не соответствующие своим вложениям, что может быть обусловлено низким качеством работы менеджмента организации.

3. Низкая финансовая устойчивость означает высокую зависимость предприятия от кредиторов, возможность потери самостоятельности (независимости).

Обратим внимание на основные трудности и препятствия, которые появляются в организации:

- предприятие не имеет вероятных возможностей в сохранении оптимального экономического положения (низкая прибыль);
- нецелесообразное регулирование достижениями работы предприятия.

Для улучшения финансового состояния и повышения эффективности деятельности анализируемого предприятия необходимо провести следующие мероприятия: внедрить систему управленческого учета; оптимизировать уровень запасов; снизить себестоимость; сократить зависимость от внешних инвесторов [3, с. 14]. Данные мероприятия взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Система управленческого учета внедряется для повышения эффективности управления предприятием и позволяет обеспечить руководство сведениями по оперативным результатам деятельности, что способствует своевременному выявлению проблем и позволяет принять необходимые решения для предотвращения негативных последствий. Кроме того, система управленческого учета позволит получить более точную информацию по исчислению прибыли, формированию себестоимости и запасов, а также обеспечит анализ и контроль использования ресурсов, подготовит информацию для принятия решений о структуре и объемах производимой продукции.

Отсутствие контроля за поставками сырья и материалов, а также за соотношением расходов сырья с объемом производства, привело к ситуации низкой платежеспособности предприятия при общем росте объема имущества.

Реализация сверхнормативных запасов позволит не только облегчить структуру активов и увеличить их оборачиваемость, но и снизит себестоимость продукции, так как хранение запасов требует дополнительных расходов. Кроме того, сверхнормативный запас увеличивает зависимость предприятия от кредиторов. Таким образом, снижение запасов повлияет на ликвидность предприятия, его финансовую устойчивость и результативность [4, с. 78].

Отдельного внимания заслуживает анализ затрат предприятия. Так, на большую стоимость расходов в основном оказывают влияние значительная стоимость сырья, материалов, комплектующих, предоставляемые услуги, которые назначаются производителем. Снижение затрат возможно только через поиск альтернативных поставщиков, заменителей сырья и т.д. На большую стоимость затрат могут влиять не только поставщики, но и сама организация. Такими затратами могут быть электричество, подача тепла, использование большого количества воды. Все эти затраты могут появиться в связи с тем, что на предприятии отсутствует эффективный контроль за использованием ресурсов. В этом случае снижения затрат можно добиться путем внедрения процедуры контроля.

В некоторых случаях избыточные затраты возникают из-за недозагруженности производственных мощностей, что требует сокращения фондов и ведет к снижению постоянных затрат. Еще одной причиной снижения прибыли может быть высокий уровень штрафов, пеней за просроченные задолженности или срывы контрактов, расходы непроизводственного характера.



При определении конкурентоспособности предпринимательской структуры экономическая деятельность занимает основное место среди других видов деятельности [5, с. 60]. На основании финансового исследования приводятся выводы об инвестиционной привлекательности того или иного направления работы предприятия, устанавливается кредитоспособность организации.

Стабильное экономическое положение оказывает благоприятное воздействие на исполнение планов и обеспечение потребностей в производстве нужными средствами. Поэтому экономическая деятельность ориентирована на эффективное управление финансовыми ресурсами, обеспечение оптимальных соотношений собственного и заемного капитала.

### **Библиографический список**

1. Лазарева А.Б. Сущность финансового состояния коммерческой организации и виды его анализа // Молодой ученый. – 2019. - № 9.2. – С. 30-32.

2. Коречков Ю.В., Иванов С.В. Методология исследований: учебное пособие. - Ярославль, 2020. - С.10-20.

3. Великороссов В.В. Концепция совершенствования управления электроэнергетикой на основе региональных энергетических компаний: Методология и принципы: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05. - Иваново, 2000. – С. 4-6.

4. Коречков Ю.В., Иванов С.В., Рогов Н.И. Устойчивость интегрированных структур // Интернет-журнал Науковедение. - 2013. - № 5 (18). - С. 78.

5. Коречков Ю.В., Ябанжи В.И. Финансовая устойчивость интегрированных корпоративных структур // Интернет-журнал Науковедение. - 2015. - Т. 7. - № 5 (30). - С. 60.

УДК 338.14

## **Методы и приемы факторного анализа дебиторской и кредиторской задолженности на промышленном предприятии**

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

*Петухова Ю.Н.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В российской экономической литературе рассматриваются различные методы оценок, относящиеся к активам, а вопросы оценки пассивов (долговых обязательств организации) зачастую остаются без должного внимания. Обязательства в основном учитываются по фактической стоимости их приобретения, т.е. сумме экономических выгод, полученных организацией в результате образования долгового обязательства или по суммам денежных средств или их эквивалентов, уплата которых ожидается при нормальном ходе дел [1, с. 30-32]. Например, это происходит при возникновении начисленных или оценочных обязательств (начисление социальных или пенсионных обязательств, налога на имущество или на прибыль).

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Особенно важно это для организаций, осуществляющих валютные операции, в частности, в условиях проведения валютных войн, связанных с девальвацией национальных валют [2, с. 29-31].

Факторный анализ в учебной литературе трактуется как раздел многомерного статистического анализа, объединяющий методы оценки размерности множества наблюдаемых переменных посредством исследования структуры ковариационных или корреляционных матриц.

Существуют следующие типы факторного анализа:

1) детерминированный (функциональный) – результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов;

2) стохастический (корреляционный) – связь между результативным и факторными показателями является неполной или вероятностной;

3) прямой (дедуктивный) – от общего к частному;

4) обратный (индуктивный) – от частного к общему;

5) одноступенчатый и многоступенчатый;

6) статический и динамический;

7) ретроспективный и перспективный.

Как правило, факторный анализ проводится в несколько этапов.

1 этап. Отбор факторов;

2 этап. Классификация и систематизация факторов;

3 этап. Моделирование взаимосвязей между результативным и факторными показателями;

4 этап. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины резульативного показателя;

5 этап. Практическое использование факторной модели (подсчет резервов прироста резульативного показателя).

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимозависимости. Связь экономических явлений - это совместное изменение двух или более явлений. Среди многих форм закономерных связей важную роль играет причинно-следственная связь (детерминистская), при которой одно явление порождает другое.

В хозяйственной деятельности предприятия некоторые явления непосредственно связаны между собой, другие - косвенно. Например, на величину валовой продукции непосредственное влияние оказывают такие факторы, как численность рабочих и уровень производительности их труда. Множество других факторов косвенно воздействует на этот показатель.

Кроме того, каждое явление можно рассматривать как причину и как следствие. Например, производительность труда можно рассматривать, с одной стороны, как причину изменения объема производства, уровня ее себестоимости, а с другой - как результат изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда и т.д.

Количественная характеристика взаимосвязанных явлений осуществляется с помощью показателей. Показатели, характеризующие причину, называются факторными (независимыми); показатели, характеризующие следствие, называются резульативными (зависимыми).

Совокупность факторных и резульативных признаков, связанных причинно-следственной связью, называется факторной системой.

Общепризнанные принципы бухгалтерского учета, кроме фактической стоимости приобретения обязательств, допускают учет их по восстановительной стоимости, возможной цене погашения и дисконтированной стоимости погашения.

Восстановительная стоимость - недисконтированная сумма денежных средств или их эквивалентов, которая потребовалась бы для погашения обязательств в настоящий момент. Иными словами, это переоцененная стоимость погашения ранее возникшего долгового обязательства в настоящий момент.

Возможная стоимость погашения обязательства - недисконтированная сумма денежных средств или их эквивалентов, которую предполагалось бы потратить для погашения долговых

обязательств организации при нормальном ходе дел, т.е. предполагаемая стоимость погашения обязательства в настоящий момент.

Дисконтированная стоимость обязательства - стоимость будущего чистого выбытия денежных средств, которые, как предполагается, потребуются для погашения обязательства в будущем.

Экономические характеристики методов оценки обязательств систематизированы в таблице 1.

Таблица 1 - Экономическое содержание методов оценки долговых обязательств

Метод оценки	Экономическое содержание
Фактическая стоимость обязательства	Стоимость экономических выгод, полученных организацией взамен долгового обязательства в момент его возникновения, или сумма начислений, в результате которых образовался пассив
Восстановительная стоимость погашения обязательства	Переоцененная стоимость погашения ранее возникшего долгового обязательства в настоящий момент
Возможная стоимость погашения обязательства	Предполагаемая стоимость погашения долгового обязательства при нормальном ходе дел в настоящий момент
Дисконтированная стоимость погашения обязательства	Предполагаемая стоимость погашения долгового обязательства при нормальном ходе дел в будущем

Сравнение различных рассмотренных методов оценки позволяет сделать вывод, что большинство применяемых способов ориентировано на рыночную стоимость. Это очень важно при ведении как бухгалтерского, так и управленческого учета [3, с. 12].

Величина дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим оплату неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товарно-материальных ценностей, подлежащих получению организацией, или исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах она определяет стоимость аналогичных товаров. Оценка кредиторской задолженности в бухгалтерском учете осуществляется согласно договорам купли-продажи, займа, кредитным договорам. До момента погашения долги кредиторам могут включать проценты. В случае изменения обязательств по договорам первоначальная величина кредиторской задолженности корректируется исходя из стоимости имущества, подлежащего выбытию.

Величину дебиторской и кредиторской задолженности не всегда можно точно определить. Например, если товар отгружен на условиях коммерческого кредита с отсрочкой платежа в несколько месяцев и требованием ежемесячной оплаты процентов с оставшейся суммы долга, то размер процентов будет меняться ежемесячно в зависимости от скорости погашения обязательств. Следовательно, при отгрузке сумма оплаты будет неизвестна. Исходя из этого необходимо отметить сложность оценки дебиторской и кредиторской задолженности.

Целью анализа задолженности являются: анализ рисков кредиторской и дебиторской задолженности; проведение оценки платежной дисциплины заказчиков и покупателей; разработка оптимальной политики, которая направлена на ускорение снижения и расчетов риска неплатежей; определение в составе кредиторской задолженности обязательств, которые являются маловероятными для взыскания. Достижение целей анализа дебиторской и кредиторской задолженности принимает особое значение в условиях антикризисного управления [4, с. 22].

Более часто применяемыми методами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются: персональные визиты, направление писем, телефонные звонки, продажа задолженности специальным организациям. В зависимости от количества расчетных документов и дебиторов, размера дебиторской задолженности анализ ее уровня проводится как выборочным, так и сплошным методом.

#### **Библиографический список**

1. Лазарева А.Б. Сущность финансового состояния коммерческой организации и виды его анализа // Молодой ученый. – 2019. - № 9.2. – С. 30-32.

2. Коречков Ю.В. Валютные войны: политэкономическая природа, причины и последствия // Теоретическая экономика. - 2020. - № 1 (61). - С. 29-34.

3. Великороссов В.В. Концепция совершенствования управления электроэнергетикой на основе региональных энергетических компаний: Методология и принципы: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05. - Иваново, 2000. – С. 4-6.

4. Коречков Ю.В. Антикризисное управление организацией: монография. - Ярославль: Аверс Плюс, 2008. - С. 22-38.

## Использование маржинального подхода в управлении затратами организации

*Логонова Т.В., старший преподаватель*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

Объем производства продукции, цена продукта и затраты на производство находятся в определенной функциональной зависимости друг от друга. Получение максимальной прибыли возможно при определенных сочетаниях этих величин. Каждодневная деловая практика требует управленческих решений в соответствии с реагированием затрат на различные влияния: изменения объема производства и продажи, величины переменных и постоянных расходов, цены продаж, увеличения или уменьшения затрат на рекламу, приобретение и использование дополнительных ресурсов и др.

Прогноз о затратах и уровне доходов может быть составлен на основе модели безубыточности, с помощью анализа соотношения затрат, объема и прибыли, так называемого CVP – анализа (Cost – Volume – Profit Analysis), аббревиатура которого широко используется в зарубежной и теперь уже российской литературе.

Более узкая трактовка CVP- анализа – это анализ точки равновесия или безубыточности, то есть порога рентабельности, который соответствует объему производства и продаж, не приносящему компании ни прибыли, ни убытка. Другими словами, объем продаж в точке равновесия равен сумме всех затрат, постоянных и переменных.

Для расчетов порога рентабельности используют три метода: уравнения, маржинального дохода и графического изображения.

Метод уравнения базируется на соотношении выручки, затрат и прибыли:

$$B = ПР + ПЗ + ПДН, \quad (1)$$

где B – выручка;

ПР – переменные расходы;

ПЗ – постоянные затраты;

ПДН – прибыль до налогообложения

В критической точке, когда ПДН равна нулю, выручка будет равна сумме переменных и постоянных затрат:

$$B = PR + ПЗ. \quad (2)$$

При проведении СVP – анализа важно иметь информацию о количестве проданных единиц (Q), о цене единицы (Ц) и о переменных затратах на единицу (ПРед.) изделия. Тогда приведенное выше уравнение будет иметь вид:

$$Q * Ц = Q * Пред. + ПЗ. \quad (3)$$

Именно эта зависимость позволяет получить ряд уравнений для важных аналитических расчетов, в том числе по оптимизации объема производства, издержек и прибыли.

Далее рассмотрены отдельные примеры таких уравнений:

1. Расчет критического объема производства:

$$Q * (Ц - Пред.) = ПЗ \text{ и отсюда } Q = ПЗ : (Ц - Пред.). \quad (4)$$

Разность между ценой и переменными затратами на единицу продукции представляет собой маржинальный доход на единицу продукции (МДед.) Тогда последнее уравнение примет такой вид:

$$Q = ПЗ : МДед. \quad (5)$$

То есть количество единиц изделий для критического объема производства равно частному от деления постоянных затрат, относящихся ко всему выпуску, на маржинальный доход на единицу продукции.

2. Расчет критического объема выручки.

Для такого расчета может быть использовано предыдущее уравнение критического объема производства, если обе его части умножить на цену (Ц):

$$Q * Ц = Ц (ПЗ : МДед.), \quad (6)$$

$$\text{отсюда: } B (Q * Ц) = Ц * ПЗ / МДед. \text{ или} \quad (7)$$

$$B = ПЗ / МД \text{ ед.: } Ц. \quad (8)$$

То есть постоянные затраты делятся на долю маржинального дохода на единицу продукции в цене единицы.

3. Расчет критического уровня постоянных затрат.

На основе исходной формулы выручки в критической точке можно определить зависимость постоянных затрат.

$$B = PR + ПЗ, \text{ отсюда: } ПЗ = B - PR = Q * Ц - Q * Пред., \quad (9)$$

$$\text{то есть: } ПЗ = Q (Ц - Пред.) \quad (10)$$

Другими словами, постоянные затраты равны произведению количества единиц на разность цены и переменных затрат на единицу, которая представляет собой маржинальный доход на единицу продукции

$$(ПЗ = Q * МДед.). \quad (11)$$

4. Расчет критической цены продаж.

Этот расчет также основан на уравнении критического объема выручки:  $V = ПР + ПЗ$  или  $Q * Ц = Q * ПР_{ед.} + ПЗ$ . Отсюда:

$$Ц = ПР_{ед.} + ПЗ : Q. \quad (12)$$

5. Расчет минимального уровня маржинального дохода (относительной величины) при условии, что известны сумма всех постоянных расходов и ожидаемая величина выручки.

Процентное отношение маржинального дохода на критическую величину продаж, который должен соответствовать постоянным затратам, равно отношению постоянных затрат к выручке, умноженному на 100:

$$ПЗ: V * 100. \quad (13)$$

Следующий прием, используемый для расчета порога рентабельности, - это метод маржинального дохода, основанный на предыдущем методе уравнений. Этот метод позволяет указать затраты, доходы и прибыль в отчете о финансовых результатах. В качестве примера рассмотрена взаимосвязь показателей в таблице 1.

Таблица 1 – Отчет о финансовых результатах в критической точке

Показатели	Всего, тыс. руб.	На единицу, тыс. руб.
Выручка (10 тыс. руб. x 600 единиц)	6000	10
Переменные расходы (7 тыс. руб. x 600 единиц)	4200	7
Маржинальный доход (стр. 1 – стр. 2)	1800	3
Постоянные расходы	1800	x
Прибыль (стр. 3 – стр. 4)	0	x

Из таблицы 1 видно, что выручка в критической точке, когда фирма не получает ни прибыли, ни убытка, равна сумме переменных и постоянных расходов. А маржинальный доход при этом будет равен постоянным расходам или разности между выручкой и переменными расходами.

В качестве третьего метода, применяемого для анализа соотношения затрат, объема производства и прибыли в критической точке используется графическое изображение (условный пример представлен на рисунке 1).

Анализируя взаимосвязь между объемом производства, прибылью и затратами, надо иметь ввиду, что определенное сочетание между ними позволяет получать максимальную прибыль. При этом управленческое решение об увеличении прибыли требует учитывать величину предельного дохода и предельных издержек.



Функция, отражающая стремление получить максимальную прибыль, может быть представлена следующим образом (условные обозначения соответствуют принятым ранее):

$$\text{ПДН} = (Q * \text{Ц}) = (\text{ПРед.} * Q + \text{ПЗ}) \text{ ----} \rightarrow \text{max} \quad (14)$$

Прибыль будет максимальной при равенстве предельных издержек и предельных доходов, которые представляют собой прирост выручки от продаж на единицу прироста количества производимого продукта [1, с. 73].

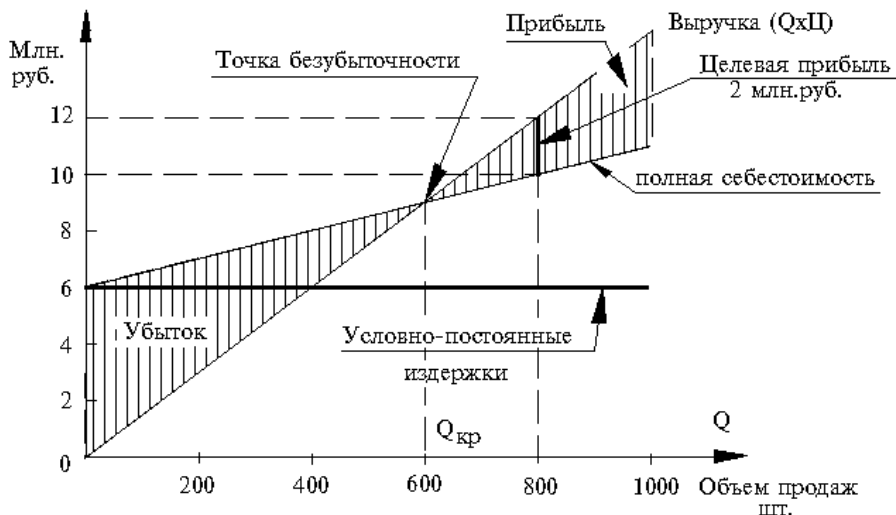


Рисунок 1. График поведения затрат, прибыли и объема продаж

В качестве выводов по содержанию статьи, необходимо обратить внимание на то, что CVP – анализ предусматривает ряд ограничений, например, таких:

- цена реализации не меняется;
- затраты делятся на переменные и постоянные;
- постоянные затраты не изменяются в пределах актуального интервала (области релевантности);
- переменные расходы в пределах актуального диапазона (области релевантности) прямо пропорциональны объему производства;
- отсутствуют структурные сдвиги;
- производительность, цены на материальные ресурсы и услуги не меняются;
- объем производства равен объему продаж.

Проведение CVP- анализа имеет важное значение для оценки поведения затрат, которая необходима для принятия управленческих решений, их обоснования и контроля.

#### **Библиографический список**

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации. - М.: ИНФРА – М, 2008. – 208 с.

УДК 330.142.211.4

### **Внутренние источники инвестиций в модели денежных потоков**

*Медведев А.В., старший преподаватель*

*Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)*

Современные представления об амортизации не раскрывают полностью ее сущность. Теоретические представления о ней отличаются от ее практического использования. Экономическая теория трактует амортизацию как внутренний источник инвестиций. На практике применение этой экономической категории регулируется правилами бухгалтерского учета.

Во-первых, в нормативных актах по бухгалтерскому учету определена только цель начисления амортизации – погашение стоимости основных средств.

Во-вторых, амортизация - это погашение стоимости, то есть обесценение. Естественно, что обесценение не может быть источником для реновации. Это исторически сложившийся подход. Надо заметить, что он не бесспорен и противоречив. Но благодаря этому бухгалтерская отчетность составляется в нетто-оценке, что в наибольшей степени отвечает интересам инвесторов.

В экономической теории к внутренним источникам инвестиций относят прибыль и амортизацию. Однако, составления баланса-нетто приводит к невозможности определить их размер. Это связано с тем, что использование накопленной амортизации и прибыли на капитальные вложения не предусмотрено действующим законодательством и положениями по бухгалтерскому учету. Кроме того, капитальные вложения не приводят к уменьшению начисленной амортизации и прибыли. Противоречие между теоретическими взглядами на внутренние источники финансирования капитальных вложений и практикой

применения амортизации и учета капитальных вложений приводит к невозможности оценить полноту использования внутренних источников инвестиций.

В данной статье автор предлагает методику оценки использования внутренних источников инвестиций по данным бухгалтерской отчетности.

Модель денежных потоков складывается из следующих факторов:

1. Прибыль до ее распределения собственниками оседает в виде свободного остатка денежных средств.

2. Начисление амортизации не формирует будущий денежный расход, поэтому образуется свободный остаток денежных средств равный сумме начисленной амортизации.

Теория воспроизводства предполагает два варианта:

- простое воспроизводство. На практике это предполагает, что стоимость вводимых в эксплуатацию новых основных средств и нематериальных активов должна быть равна стоимости выбывших. То есть, сумме начисленной амортизации;

- расширенное воспроизводство. В этом случае стоимость вводимых в эксплуатацию новых основных средств и нематериальных активов должна быть больше стоимости выбывших. Превышение финансируется за счет прибыли.

Таким образом, воспроизводство на предприятии может быть одним из следующих типов:

- положительным, то есть расширенное воспроизводство;

- нулевым, то есть простое воспроизводство;

- отрицательным, то есть меньше, чем необходимо для простого воспроизводства.

Проблема определения типа воспроизводства заключается в том, что расходы предприятия, в том числе амортизация, в бухгалтерской отчетности формируются методом начисления. А денежные потоки в отчете о движении денежных средств формируются кассовым методом.

Однако, временной разрыв в доходах и расходах в практике почти одинаков. А это значит, что разницы между доходами и расходами при методе начисления и кассовом методе будут стремиться к тождеству.

Таким образом, можно сформулировать следующие тезисы. Доходы (D) направляются на финансирование расходов (R) с целью продолжения деятельности предприятия. При возобновлении производственного цикла в прежнем объеме, образуется свободный остаток денежных средств равный сумме начисленной амортизации (A) и полученной прибыли (P). Сумма начисленной амортизации и полученной прибыли образует

внутренние источники финансирования инвестиций (I) в основной капитал. Их использование может быть оценено следующим образом:

а) если  $D > R$ , а  $I < A$ , то это отрицательный тип воспроизводства. То есть, предприятие не обновляет свой основной капитал даже в минимальном объеме;

б) если  $D > R$ , а  $I = A$ , то это нулевой тип воспроизводства;

в) если  $D > R$ , а  $A+P \geq I > A$ , то это положительный тип воспроизводства.

Определение типа воспроизводства позволяет нам определить полноту использования амортизации и прибыли в качестве внутреннего источника финансирования инвестиций. При расчете показателей следует пользоваться Пояснениями к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Кроме того, определение типа воспроизводства позволяет оценить обоснованность дивидендной политики организации. Проблема заключается в том, что значительная часть предприятий реального сектора экономики не практикует выплату дивидендов вообще. Анализ годовых отчетов акционерных обществ и их годовой бухгалтерской отчетности показывает, что чаще всего руководство этих организаций представляет на утверждение предложение о направлении прибыли на развитие производства. В последующем о реализации этого решения никаких отчетов не предоставляется. Причина одна - в отчетности таких показателей нет. Следовательно, инвесторы не могут определить обоснованность отказа в выплате дивидендов. Определение полноты использования внутренних источников инвестиций позволяет решить эту проблему и усиливает ответственность руководства предприятий перед собственниками.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

2. Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (ред. от 06.04.2015).

3. Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (ред. от 06.04.2015).

4. Медведев А.В. Экономическая модель кредитной зависимости организации. Практический аспект теории воспроизводства // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-

экономическое развитие региона (Ярославль, 12-15 апреля 2016 г.) под редакцией Смысловой А.А. – Ярославль: Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), 2016. - С. 160-164.

УДК 336.64

### **Анализ финансового состояния компании: пути решения основных проблем процедуры анализа**

*Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент*

*Михайлова Е.М.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

В настоящее время финансовое состояние организаций говорит о финансовой неустойчивости большинства из них. Доказательствами данного факта являются неудовлетворительная платежеспособность, просроченная дебиторская и кредиторская задолженности, задолженность перед бюджетом и банками. К сожалению, с течением времени, ситуация ухудшается. Поэтому так необходимо и важно проводить анализ финансового состояния предприятия.

В основном анализ финансового состояния организации основывается на данных бухгалтерской отчетности, а именно: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменении капитала и отчет о движении денежных средств. Бухгалтерская отчетность является основой проведения глубокого анализа финансового состояния предприятия.

Бухгалтерская отчетность является главным источником информации, необходимой для принятия управленческих решений в области планирования и прогнозирования, осуществления функции контроля, анализа и оценки финансовой деятельности предприятия. Благодаря отчетности, руководитель отчитывается перед кредиторами, сотрудниками, а также государством.

Главной и основной целью анализа финансового состояния является максимальное и эффективное использование, а также применение имеющихся ресурсов компании.

Для достижения данной цели необходимо, во-первых, изучить взаимосвязи между показателями коммерческой, финансовой и производственной деятельности организации, а также оценить

поступление и рациональное использование финансовых ресурсов, для улучшения финансового состояния предприятия.

Во-вторых, необходимо осуществить прогноз финансовых результатов и рентабельности, которых предприятие может достичь, исходя из условий осуществления деятельности и наличия ресурсов. И-третьих, разработать модели финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

При анализе финансового состояния любого предприятия можно столкнуться с рядом проблем, которые необходимо вовремя разрешать. Сложность заключается в различной группировке статей баланса и других форм бухгалтерской отчетности предприятия, необоснованности критических значений отдельных показателей, характеризующих финансовое состояние компании, недостатками нормативно-правовой среды и несовершенствами бухгалтерского учета и отчетности в РФ [1].

Анализ денежных потоков ограничивается путем осуществления оценки отчета о движении денежных средств, а также расчетом и оценкой соответствующих коэффициентов. Данные коэффициенты рассчитываются на основе показателей бухгалтерской отчетности, представленной за год, именно поэтому не имеется возможным построить динамическую картину результатов данного анализа, в разрезе месяцев, основываясь на данных бухгалтерской отчетности.

В основном анализ финансового состояния организации осуществляется с помощью коэффициентного метода. К сожалению, одним из недостатков коэффициентного метода является то, что общепринятая классификация финансовых показателей отсутствует. Наличие столь большого количества недостаточно четко упорядоченных показателей значительно затрудняет аналитическую деятельность. Финансовые коэффициенты, должны представлять не просто набор, а систему, то есть не противоречить друг другу, не повторять друг друга, не оставлять «белых пятен» в финансовой оценке работы предприятия. Именно поэтому, при выполнении анализа финансового состояния организации, необходимо обращать внимание на специфику деятельности организации, проводить анализ и оценку затрат и незавершенного производства и т.д. Также для осуществления анализа финансовой отчетности предприятия необходимо использовать внешнюю информацию, например, такую как уровень инфляции, процентные ставки и т.д. [1; 2].

Финансовые коэффициенты оказывают серьезную помощь при проведении анализа финансового состояния компании, если грамотно их

использовать, однако, их применение на практике связано с рядом проблем, широко освещенных в литературе, но не решенных до сих пор.

Для их решения необходимо провести ряд исследований, касающихся:

1. Уточнения потребностей менеджмента компании, ее собственников и третьих лиц в оценке различных аспектов финансового состояния;

2. Поиска статистически обоснованных предельных значений, характеризующих отдельные направления финансовой деятельности компании;

3. Разработки интегрального показателя, который бы однозначно характеризовал качество финансового менеджмента компании.

По нашему мнению, по завершению такой работы бизнес получит реальный инструмент управления, пригодный к использованию и менеджментом компании, и ее собственниками, и третьими лицами (например, контрагентами, государством).

#### **Библиографический список**

1. Акагаджиева И.А. Современные проблемы анализа финансового состояния предприятий: аспект состояния капитала // Актуальные вопросы современной экономики. - 2020. - № 5. - С. 94 - 97.

2. Журавлева Н.В., Устинова Е.М., Болтенков А.Н. Текущее состояние анализа финансового состояния в России, проблемы и перспективы развития // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2015. - № 2 (54). - С. 235 - 239.

УДК 330.55

### **Система стимулирования повышения эффективности производства чистого внутреннего продукта региона**

*Розаева А.В., канд. экон. наук, доцент*

*Горбунов В.А., д-р физ.-мат. наук, профессор*

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)*

Стратегия развития России в настоящий момент связывается с модернизацией экономики и инновационной деятельностью, что требует в условиях сложившихся экономических отношений активно включать стимулирование следующих процессов: повышения эффективности производства и производительности труда; повышения эффективности

инвестиций; совершенствование плановой деятельности; создания необходимых условий привлечения инвесторов.

Внутренний региональный продукт в значительной степени зависит от сельского хозяйства. Для производства продовольствия это означает, что главным рычагом развития данного сектора экономики является эффективная промышленная производственная инфраструктура АПК и экономический механизм справедливого распределения ВВП между партнерами. Без повышения эффективности промышленной производственной инфраструктуры АПК восстановление сельского хозяйства невозможно.

В соответствии с концепцией исследования следует дифференцировать структурные элементы системы стимулирования эффективности производства по вертикали и горизонтали (организационные уровни от рабочего места до государственного устройства). Нельзя не учитывать главные системные признаки на федеральном уровне, которые в данном случае являются определяющими условиями и ограничениями развития конкретного производства [2, с. 12].

Системный подход к решению организационных задач устанавливает полную зависимость между нижестоящим и вышестоящим критериями эффективности (дерево целей). Когда этот принцип не выполняется, возникают непредсказуемые хозяйственные диспропорции, а их следствие – системный кризис. Сегодня главный системный признак представляет либерализация экономики, которая узаконила приоритеты корпораций и монополий, решающих свои задачи за счет зависимых от них потребителей, в том числе и производство продовольствия. Возникает уникальная ситуация, когда физическая эффективность модернизированного объекта остается постоянной (затраты сырья, материалов, электроэнергии и др. на единицу продукции остаются постоянными), а финансовое состояние этого объекта свидетельствует об убытке от функционального морального износа.

Если рассматривать систему стимулирования эффективности производства на более низком уровне, предположив, что государство ввело справедливую систему распределения ВВП, то сразу можно заметить стимулирующие приоритеты отношений на рынке рабочей силы по сравнению с другими экономическими отношениями. Только на первый взгляд кажется, что экономические отношения между промышленностью и сельским хозяйством в части рынка рабочей силы влияния на АПК не оказывают. Непрерывное повышение цен на продукцию и услуги промышленности «рыночно» перераспределяют в ее



пользу огромную долю ВВП, в котором заключена заработная плата работников других секторов АПК. Не случайно оплата труда в сельском хозяйстве в 2 раза ниже, чем в обрабатывающих производствах и, как следствие, возникла сложнейшая проблема кадрового обеспечения в этой отрасли.

Процесс воспроизводства рабочей силы связан с интересами и потребностями работника, которые определяются им как количественная и качественная оценка этих жизненных средств. Поскольку стоимость рабочей силы определяется величиной потребностей и интересов работника - собственника рабочей силы – отсюда социальный подход в регулировании оплаты труда. Уровень воспроизводства рабочей силы определяется физическим количеством жизненных средств, определяемым в свою очередь их стоимостью в системе действующих потребительских цен на продукцию и услуги.

Потребительная стоимость рабочей силы представляет собой ожидаемую эффективность производства для покупателя рабочей силы (совокупность доходов, выгоды). Отсюда прослеживается связь уровня заработной платы с эффективностью производства. Это разделение – стоимость и потребительная стоимость рабочей силы имеет важнейшее методологическое значение, поскольку их равновесие определяет обоюдную выгодность сделки и ее отсутствие - наличие эксплуатации работника покупателем его рабочей силы.

Публичные дискуссии по формам организации оплаты труда уводят читателя от сущности отношений, связанных с заработной платой [1; 3; 4]. Мы считаем, что нет необходимости в историческом экскурсе дискуссии по проблемам заработной платы (это широко известно), поскольку все главные оппоненты К. Маркса не внесли ничего нового в науку экономики труда. Все утверждения в области теории заработной платы, выдвинутые Дж. Миллемом, Мак-Куллохом, У. Джевонсом, Ж. Б. Сеем, А. Маршалом, Дж. Кларком, Дж. М. Кейнсом, М. И. Туган-Барановским и др., посвящены больше формам заработной платы, а не ее содержанию. Лишь Д. Рикардо, несмотря на его колебания, считал, что уровень заработной платы, в конечном счете, должен приближаться к прожиточному минимуму, определяемому количеством средств, необходимых для физического существования рабочих и их семей, хотя он не отличал рабочую силу от самого труда.

Современные концепции в части заработной платы связаны с ее оптимизацией как части оптимальной системы ведения хозяйства (обоснование критериев оптимальности, построение «дерева целей»),

построения на его базе оптимизационных моделей различных видов, их испытаний и принятие окончательного решения).

Осознанные обществом, социальными классами, группами и индивидами потребности выступают в качестве их интересов. Интерес – реальная причина социальных действий, участвующих в этих действиях индивидов, социальных групп, классов. В это широкое понятие включаются экономические, политические, духовные и другие, которые могут быть классифицированы по следующим признакам: по степени общности, по сфере направленности, по характеру субъекта, по степени осознанности, по возможностям их осуществления, по отношению к объективной тенденции общественного развития и др.

Основные формы оплаты труда, применяемые повсеместно, – повременная, сдельная и их сочетание. Все они, как и всякое экономическое явление, имеют положительные и отрицательные стороны, поскольку полностью не устраняют экономические противоречия между стоимостью рабочей силы и количеством произведенного труда (трудозатрат). Если признать, что стоимость рабочей силы устанавливается на рынке, а номинальная заработная плата исчисляется количеством труда, вложенного в единицу продукции, то складывается впечатление, что рабочий продает не рабочую силу, а овеществленный в готовом продукте живой труд.

Надо четко разделить продавцов и собственников: собственник рабочей силы продает ее покупателю, а этот покупатель продает произведенный продукт, рискуя получить или не получить свою долю дохода. Возникает вопрос о нормировании заработной платы работника и нормы прибыли (ренты) собственника-покупателя рабочей силы. То есть, речь идет о соразмерности реальной заработной платы работников и доходов собственника хозяйствующего субъекта.

Таким образом, можно построить уравнение, в котором определяется соотношение между всеми частями ВВП, в том числе, реальной заработной платы (всего) и доходом собственника (всего).

Показанные выше условные противоречия между стоимостью рабочей силы и трудозатратами могут быть устранены в случае: во-первых, если признать, что сдельная форма оплаты труда – есть превращенная форма повременной оплаты. Во-вторых, если номинальная заработная плата равна реальной заработной плате, гарантирующей реализацию разумных потребностей, достаточных для расширенного воспроизводства рабочей силы с учетом общественных расходов на удовлетворение потребностей населения.

Таким образом, для собственника (покупателя) рабочей силы затраты труда работника являются единицей измерения превращенной стоимости рабочей силы, стоимости, отражающей превращенную стоимость рабочей силы, при определенной продолжительности труда. В текущий момент в промышленности проще поднять цены на свою продукцию, чем заниматься модернизацией производства. Это может негативно сказаться на устойчивости организации [5, с. 78].

Нерегулируемые экономические отношения между продавцом и покупателем рабочей силы, между производителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями производственной инфраструктуры определяют сегодня эффективность производителя. Потеряна реальная логическая производственная взаимосвязь: для того, чтобы производство было эффективно нужна система эффективного обеспечения производства при оптимизации уровня интенсификации производства.

#### **Библиографический список**

1. Анциферова О. Россия: вклад в решение глобальной продовольственной проблемы // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. - № 1. – С. 68-70.

2. Коречков Ю.В., Иванов С.В. Методология исследований: учебное пособие. - Ярославль, 2020. - С. 5-12.

3. Захарова Н. Недостаток финансирования исследований угрожает продовольственной безопасности // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. - № 2. - С. 91.

4. Дудяшова В. Каждому по сложности и напряженности его труда: [комплексная методика рейтинговой оценки должностей для оптимизации распределения фонда заработной платы] // Человек и труд. - 2004. - № 1. - С. 70-74.

5. Коречков Ю.В., Иванов С.В., Рогов Н.И. Устойчивость интегрированных структур // Интернет-журнал Науковедение. - 2013. - № 5(18). - С. 78.

УДК 658.16

### **Современные концепции опережающего антикризисного финансового управления предприятием**

*Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент*

*Савин А.С.*

В условиях развития кризиса или даже при возникновении предпосылок его наступления огромное количество предприятий разоряются, в большинстве случаев из-за неправильного управления. В подобных ситуациях основными мерами финансового оздоровления организаций, уже находящихся в кризисной стадии, является реконструкция управленческих процедур, либо санация предприятий-банкротов, эффективное же решение подобных проблем осуществляется при помощи инструментов антикризисного управления.

Основой методов антикризисного управления является поиск путей и возможностей для использования внутрихозяйственных резервов, с целью устранения неплатежеспособности и восстановления финансового состояния предприятия. При разработке антикризисных мер на разных этапах оздоровления организации используются различные варианты управленческих действий, также в основе антикризисного управления должны лежать продуктовые и процессные инновации, в том числе и реорганизационные. Это является одним из отличий антикризисного управления от простой санации предприятий-банкротов.

В экономической литературе приводятся различные определения понятия антикризисного управления, некоторые из которых показаны в таблице 1 [1, с. 8].

Как видно из определений, большинство авторов рассматривают антикризисное управление как совокупность инструментов и методов необходимых, в первую очередь, для решения задач по профилактике кризисов, а также мониторингу развития ситуации, с целью обнаружения ранних признаков кризиса и разработке мероприятий с целью нивелировать возможные негативные последствия. Из этого также следует понимать, что в любой организации на всех этапах ее развития и независимо от ее финансового состояния существует опасность кризиса.

По этой причине, по мнению многих авторов, управление СЭС, в определенной степени, всегда должно быть антикризисным, чтобы, с одной стороны, проводить диагностику банкротства предприятия, а с другой стороны, проводить системное управление с целью профилактики кризиса [1, с. 9].

На основании вышеуказанных определений выделяют следующие подходы в антикризисном управлении:

1. Реактивный (или экстренный) антикризисный менеджмент – основной целью которого является восстановление ликвидности и платежеспособности предприятия, возврат его к прежнему, докризисному состоянию.

2. Превентивное антикризисное управление – предполагает разработку и реализацию мер по предупреждению развития кризисных состояний на ранних стадиях.

По мнению А.Н. Ряховской и С.Е. Кован в настоящее время, помимо превентивного и реактивного антикризисного управления, все большую актуальность приобретает опережающее (антиципативное) антикризисное управление, а также реабилитационное (послекризисное) управление [2, с. 6].

Рассмотрим подробнее концепцию опережающего антикризисного управления и его взаимосвязь с менеджментом организации.

Таблица 1 - Краткое содержание концепций антикризисного управления

Автор	Краткое содержание концепции антикризисного управления
R. Ноен	Деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего существованию социально-экономической системы (СЭС), при котором основным вопросом становится выживание (перенос всего внимания на сиюминутные, краткосрочные проблемы, одновременно связанные с проведением жестких и быстрых решающих мероприятий)
H.G. Becker	Создание инструментов, которые позволяют сообщить о приближающемся переломном пункте и разработать новый курс развития
А. Колосс	Процесс планирования и проведения мероприятий по сохранению оптимальных базовых параметров, характерных для нормального (оптимального) состояния СЭС
M. Jaenicke	Комплексное системное управление, в котором на первый план выдвигаются задачи профилактики кризиса, разработки мер по снижению его отрицательных последствий и использования его факторов для последующего развития организации, отрасли или национальной экономики
В.И. Кошкин	Совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-задолжнику

Антиципативный антикризисный менеджмент предполагает под собой комплекс мер, которые обеспечивают предприятию, находящемуся в текущий момент в стабильном финансово-экономическом состоянии,

готовность к любому варианту развития событий. Основные задачи этого периода управления – это мониторинг, подготовка к возможным негативным проявлениям и планирование дальнейшего развития организации.

Как видно из вышесказанного, в понятии антиципативного управления очень хорошо прослеживается взаимосвязь менеджмента организации, основывающегося на риск-ориентированном мышлении и управлении рисками, и антикризисного управления. До того момента, пока кризис в организации не достиг больших величин – мероприятия по предупреждению кризисных явлений могут осуществляться с помощью внутренних ресурсов или, при необходимости, с помощью привлечения внешних антикризисных консультантов. Подобные ситуации обычно возникают только в начальном периоде развития кризисов.

Если руководство организации не предусмотрело возникновение или развитие каких-либо негативных факторов, то компании необходимо перейти на превентивное антикризисное управление, возможно даже с привлечением внешних антикризисных консультантов. С увеличением воздействия негативных факторов имеющихся в наличии ресурсов может оказаться недостаточно, и кризисный объект будет оказывать негативное влияние на окружающую среду. Для организаций это проявляется в возникновении непогашенных долгов перед разными кредиторами и государством. В этот период интересы кризисной организации и лиц в ее окружении начинают расходиться [3, с. 48].

Становится очевидным, что полномочия по управлению кризисным объектом должны перейти на более высокий уровень – к внешним субъектам антикризисного управления, так как нести за него ответственность только внутреннему менеджменту будет уже невозможно.

Данная концепция антикризисного управления предполагает, что в благоприятные для организации времена, когда нет опасности возникновения негативных факторов, доля антикризисного управления в общем объеме управленческих действий ничтожно мала. В основном ведется только мониторинг для выявления негативных факторов, соответственно и дополнительные затраты компании на привлечение сторонних специалистов и разработку дополнительных мероприятий также незначительны, при увеличении уровня воздействия негативных факторов доля антикризисного управления возрастает вплоть до 100%, как показано на рисунке 1.

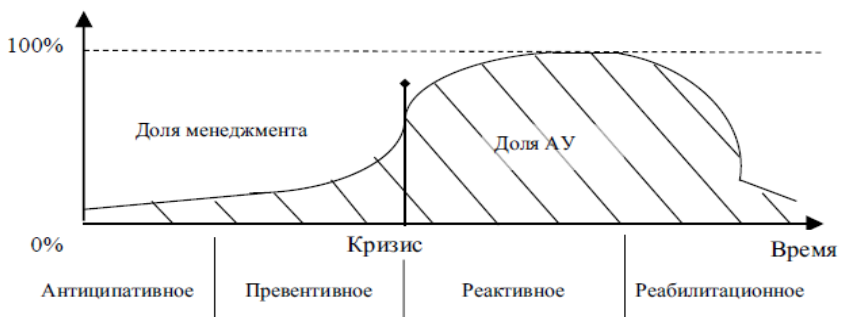


Рисунок 1. Виды и доля антикризисного управления в менеджменте на разных этапах кризиса [3, с. 49].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что организации гораздо выгоднее и дешевле осуществлять опережающее антикризисное управление, достигая этого точечными воздействиями и предварительным планированием, чем впоследствии пытаться остаться на плаву допустив возникновение полноценного кризиса или банкротства предприятия.

#### **Библиографический список**

1. Антикризисное управление: учебное пособие / В.Г. Плужников, С.А. Шикина; под ред. В.Г. Мохова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – 112 с.
2. Антикризисное управление: теория и практика: учебник / коллектив авторов; под ред. А.Н. Ряховской, С.Е. Кована. - М.: КНОРУС, 2018. - 378 с.
3. Ряховская А.Н., Кован С.Е. Антикризисное управление: современная концепция и основной инструментарий // Управленческие науки. - 2015. - № 5(3). - С. 45-55.

УДК 336.276

### **Долговая устойчивость отдельных регионов Центрального федерального округа**

**Ермоленко М.О., Черенкова П.А.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

Произведем анализ долговой устойчивости регионов Центрального федерального округа (Ивановская область, Костромская область, Владимирская область, Ярославская область) в период с 2015 по 2019 гг. В таблице 1 приведены данные по долговой устойчивости выбранных областей, основанные на официальных данных, приведенных на сайте Министерства Российской Федерации и рассчитывающихся в соответствии с методикой, регулирующей ст.107.1 Бюджетного кодекса РФ.

Таблица 1 – Статистические данные долговой устойчивости за 2015-2019 гг. [1-4]

Субъект	2015	2016	2017	2018	2019
Ивановская область	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости
Костромская область	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости
Владимирская область	Высокий уровень долговой устойчивости	Высокий уровень долговой устойчивости	Высокий уровень долговой устойчивости	Высокий уровень долговой устойчивости	Высокий уровень долговой устойчивости
Ярославская область	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости	Средний уровень долговой устойчивости

Анализируя данные, представленные в таблице 1, важно отметить, что из четырех представленных областей только Владимирская область обладает высоким уровнем долговой устойчивости, что безусловно положительно характеризует долговую политику этого субъекта. На протяжении пяти лет Владимирской области удается сдерживать темпы расходов и увеличивать доходы, а также выстраивать грамотную политику по обслуживанию госдолга.

Костромская, Ивановская и Ярославская области обладают средним уровнем долговой устойчивости, что в целом свидетельствует о стабильной динамике обслуживания госдолга, но обязывает Правительство этих областей согласовывать с Минфином и с соответствующим финансовым органом программы государственных (муниципальных) заимствований и гарантий, а также предоставлять им проект основных направлений долговой политики, с целью дополнительного контроля над структурой госдолга.



Для того, чтобы более подробно оценить долговую устойчивость необходимо провести горизонтальный и вертикальный анализ доходов и расходов представленных областей.

Рассмотрим статистику расходов и доходов бюджета Ивановской области за последние 5 лет. Статистические данные брались с сайта Министерства финансов Российской Федерации, где представлена полная отчетность для рассматриваемых нами показателей в определенные года.

Таблица 2 – Вертикальный анализ доходов бюджета Ивановской области [2]

Наименование	Год									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Налоговые и неналоговые доходы	24685204	71%	25545086	69%	25789612	66%	27853619	60%	29544607	58%
Безвозмездные поступления от других бюджетов	10256465	29%	11402920	31%	13538952	34%	18559493	40%	21518040	42%
Итого	34941669	100%	36948006	100%	39328564	100%	46413112	100%	51062647	100%

В рассматриваемые года в Ивановской области, с помощью проведенного вертикального анализа, наблюдается снижение доли «Налоговые и неналоговые доходы» и соответственно увеличение «Безвозмездные поступления от других бюджетов» в отношении итоговой суммы. Данные показатели являются частью собственных источников доходной части бюджета, что говорит об уровне устойчивости и независимости бюджета Ивановской области от внешних финансовых источников. За рассматриваемые года степень устойчивости снижалась, т.к. возможно изменялась степень дефицитности (профицитности) регионального бюджета, его уровень внешнего и внутреннего долга и т.д.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ доходов бюджета Ивановской области [2]

Наименование	Доходы бюджета Ивановской области									
	Год									
	2016/2015		2017/2016		2018/2017		2019/2018		2015/2019	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%

Налоговые и неналоговые доходы	859882	3%	244526	1%	2064007	8%	1690988	6%	-4859403	-16%
Безвозмездные поступления от других бюджетов	1146455	11%	2136032	19%	5020541	37%	2958547	16%	-11261575	-52%
Итого	2006337	6%	2380558	6%	7084548	18%	4649535	10%	-16120978	-32%

Горизонтальный анализ доходов бюджета Ивановской области показывает в динамике изменение рассматриваемых показателей в течение 5 лет. Таким образом можно сделать вывод, что за эти годы, в Ивановской области была не стабильная ситуация и нельзя выявить какую-либо определенную тенденцию развития либо сокращения различного рода поступлений.

Рассмотрим объем государственного долга в течение 3-х лет и определим его долю к налоговым и неналоговым поступлениям. Так, на 01.01.2016 года объем госдолга составил 12330,5 млн. руб.; на 01.01.2017 – 15648,0 млн. руб.; на 01.01.2018 – 16825,7 млн. руб., что в отношении объема госдолга к объему налоговых и неналоговых поступлений составляет 2015 год – 75,7%; 2016 год – 95,3%; 2017 год – 88,8%. Следует отметить, что главной условием увеличения госдолга является финансирование дефицита областного бюджета. Данному субъекту с 2016 года начали предоставляться межбюджетные трансферты. В 2019 году их было предоставлено значительно меньше по сравнению с 2017-2018 гг. Обслуживание государственного и муниципального долга с 2019 года уменьшилось на 6% по сравнению с 2015 годом.

Далее рассмотрим доходную часть бюджета Костромской области за последние 5 лет в приведенной ниже таблице и проведем вертикальный анализ.

Таблица 4 – Вертикальный анализ доходов бюджета Костромской области [3]

Наименование	Доходы Костромской области									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Налоговые и неналоговые доходы	10893766,2	68,6	11110872,2	67,2	11674891,4	66,9	12187463,5	67,1	12 942 277,3	64,9
Безвозмездные	4987333,1	31,4	5432987,1	32,8	5763871,3	33,1	5987091,3	32,9	6 991 841,2	35,1

поступления от других бюджетов										
Итого	15881099,3	100	16543859,3	100	17438762,7	100	18174554,8	100	19 934 118,50	100

Наибольшую долю доходов в бюджете Костромской области занимают налоговые и неналоговые доходы. На протяжении пяти лет их доля в общем объеме доходной части бюджета принимала отрицательную динамику (в 2015 г. – 68,6%, а в 2019 г. – 64,93%). Безвозмездные поступления бюджета Костромской области (дотации, субсидии, субвенции и др.) занимают наименьшую долю в объеме доходной части, но имеют положительную динамику на протяжении пяти лет. Рассматриваемые показатели являются частью собственных источников доходов бюджета Костромской области. Такая же ситуация прослеживается в Ивановской области. Следовательно, можно сделать вывод о том, что с 2015 по 2019 гг. степень устойчивости снижалась из-за изменения состояния уровня внешнего и внутреннего долга, степени дефицитности или профицитности бюджета данного субъекта.

Далее проведем горизонтальный анализ доходов бюджета Костромской области за последние пять лет.

Таблица 5 – Горизонтальный анализ доходов бюджета Костромской области [3]

Наименование	Доходы Костромской области									
	2016/2015		2017/2016		2018/2017		2019/2018		2019/2015	
	т. р.	%	т. р.	%	т. р.	%	т. р.	%	т. р.	%
Налоговые и неналоговые доходы	217106	1,99	564019	5,07	512572	4,39	754813	6,19	2048511	18,80
Безвозмездные поступления от других бюджетов	445654	8,93	330884	6,09	223220	3,87	1004749	16,78	2004508	40,19
Итого	662760	4,17	894903	5,41	735792	4,22	1759563	9,68	4053019	25,52

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данный анализ показывает в динамике изменение приведенных в таблице показателей на протяжении 5 лет. В 2019 году количество налоговых и неналоговых доходов увеличилась на 2048511,1 тыс. руб., что на 18,8% выше по сравнению с 2015 годом.

Далее перейдем к рассмотрению структуры бюджета Владимирской области в период с 2015 по 2019 год. Доходная часть за выбранный

период возросла на 21613608 тыс. руб. (38,201%). Показатели, приведенные в таблице, говорят о наличии схожести с Костромской и Ивановской областями. Ведь в данном случае, как и в двух других областях, можно говорить об устойчивости и независимости бюджета Владимирской области от внешних финансовых источников. Тем не менее, за анализируемый период степень устойчивости снижалась, это может быть связано с изменением степени дефицитности или же профицитности регионального бюджета, а также уровня внешнего и внутреннего долга.

Таблица 6 – Вертикальный анализ доходов бюджета Владимирской области [1]

Наименование	Доходы бюджета Владимирской области									
	2015 год		2016 год		2017 год		2018 год		2019 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего доходов	56577349	100	61766250	100	64861007	100	71551035	100	78190957	100
Налоговые и неналоговые доходы	47321025	84	49809826	81	51417448	79	56595856	79	60125109	77
Безвозмездные поступления	9256324	16	11956424	19	13443559	21	14955179	21	18065848	23

Горизонтальный анализ доходов бюджета Владимирской области позволяет рассмотреть в динамике изменение показателей. Значения, приведенные в таблице, свидетельствуют о нестабильности ситуация в данном регионе, то есть периодически наблюдается то сокращение, то увеличение доходов.

Таблица 7 – Горизонтальный анализ доходов бюджета Владимирской области [1]

Наименование	Доходы Владимирской области									
	2016/2015 год		2017/2016 год		2018/2017 год		2019/2018 год		2019/2015 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Налоговые и неналоговые доходы	2488801	5,25	1607622	3,23	5178408	10,07	3529253	6,24	12804084	27,06
Безвозмездные поступления от других бюджетов	2700100	29,17	1487135	12,43	1511620	11,24	3110669	20,80	8809524	95,17
Итого	5188901	9,17	3094757	5,01	6690028	10,31	6639922	9,27	21613608	38,20

Из таблицы видно, что расходы бюджетных средств формируются на основании доходов бюджета. Увеличение объема расходов на

протяжении всего периода объясняется теми же причинами, что и повышение уровня доходов за данный период. Следует отметить, что во Владимирской области за 5 лет наблюдается рост расходов на социальную политику, физическую культуру и спорт, а также на национальную экономику.

Не менее интересная ситуация и в Ярославской области. В таблице 8 представлены результаты вертикального анализа доходной части бюджета за 2015-2019 гг.

Таблица 8 – Результаты вертикального анализа доходной части Ярославской области [4]

Доходы бюджета Ярославской области										
Наименование	2015 год		2016 год		2017 год		2018 год		2019 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего доходов	83434842	100	81644333	100	87567010	100	96943265	100	102227795	100
Налоговые и неналоговые доходы	63329094	75,9	63785996	78,1	67224004	76,8	72017671	74,3	73609238	72
Безвозмездные поступления	20105747	24,1	17858336	21,9	20343005	23,2	24925584	25,7	28618557	28

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о том, структура доходов состоит более чем на 70% ежегодно из налоговых и неналоговых доходов, при этом важно отметить, что в большей степени преобладают именно налоговые поступления.

Рассмотрим состояние государственного долга Ивановской области за представленный период (2015-2019 гг.), согласно статистическим данным Департамента финансов данного региона.

Таблица 9 – Структура государственного долга Ивановской области [2]

Структура	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Кредиты кредитных организаций	8941338 (55,52%)	10661338 (63,36%)	7563173,6 (45,11%)	7037173,7 (44,51%)	5863173,6 (42,60%)
Государственные ценные бумаги	0	0	0	0	0
Бюджетные кредиты	7052730,6 (43,79%)	6052730,6 (35,97%)	8762766,6 (52,27%)	8332091,7 (52,70%)	7901416,8 (57,40%)
Государственные гарантии	111679,3 (0,69%)	111679,3 (0,66%)	440033,7 (2,63%)	440033,7 (2,78%)	0
Итого	16105747,9	16825747,9	16765973,9	15809299,1	13764590,4

Таким образом, можно наблюдать стабильную динамику снижения задолженности Ивановской области: с 2015 года государственный долг снизился на 2341157,5 тыс. руб.

Согласно мнению экспертов, доля долговой нагрузки по итогам 2019 года снизилась на 29,2%.

Далее рассмотрим состояние государственного долга Костромской области за анализируемый период, согласно статистическим данным Министерства финансов данного региона.

Таблица 10 – Структура государственного долга Костромской области [3]

Структура	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Кредиты кредитных организаций	7449580 (42,11%)	11221363 (52,62%)	8459566 (38,47%)	8600000 (42,03%)	6900000 (38,04%)
Государственные ценные бумаги	2700000 (15,26%)	1650000 (7,74%)	1050000 (4,78%)	0	0
Бюджетные кредиты	7542539,3 (42,63%)	8454129,3 (39,64%)	12479773,3 (56,75%)	11859719,6 (57,97%)	11239665,9 (61,96%)
Государственные гарантии	0	0	0	0	0
Итого	17692119,3	21325492,3	21989339,3	20459719,6	18139665,9

Таким образом, наблюдается нестабильная динамика задолженности Костромской области: с 2016 по 2019 гг. долг снизился примерно на 3 849 673 тыс. руб.

Согласно постановлению администрации Костромской области от 22.02.2017 г. «Об утверждении бюджетного прогноза Костромской области на долгосрочный период до 2028 года» планируется снизить государственный долг к 2025 году в объеме 7 412 300 тыс. руб., а к 2028 году – 6 430 700 тыс. руб.

По мнению экспертов, долговая нагрузка данного региона по итогам 2019 года снизилась на 25,1%, что свидетельствует об улучшении долговой устойчивости Костромской области.

Далее рассмотрим состояние государственного долга Владимирской области за период с 2015 по 2019 гг.

Таблица 11 – Структура государственного долга Владимирской области [1]

Структура	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Кредиты кредитных организаций	8349580 (0,71%)	10351363 (1%)	9427566 (1%)	8530000 (0,76%)	7210000 (0,85%)

Государственные ценные бумаги	3400000 (0,29%)	0 (0)	0 (0)	2750000 (0,24%)	1300000 (0,15%)
Бюджетные кредиты	3786672 (0,32%)	3786672 (0,32%)	4161911 (0,44%)	4026899 (0,36%)	3891887 (0,46%)
Государственные гарантии	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Итого	11749580	10351363	9427566	11280000	8510000

Таблица 12 – Структура государственного долга Ярославской области [4]

Структура	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Кредиты кредитных организаций	8414350	8679151	1671750	3655584	3990584
Государственные ценные бумаги	12000000	12400000	19150000	18900000	19600000
Бюджетные кредиты	10652706,1	14530039,1	15344244,1	14618410	19892576
Государственные гарантии	0	0	0	0	0
Итого	31067056,1	35609190,1	36165994,1	37173994	37483160

Структура госдолга Владимирской области является оптимальной, общая сумма которого в сравнении с госдолгом Ярославской области является минимальной. Важно отметить, что в обеих областях, также как и в Костромской области отсутствуют государственные гарантии на протяжении пяти лет.

Исходя из данных таблицы, можно отметить, что наблюдается нестабильная динамика состояния государственного долга Владимирской области. По мнению экспертов, государственный долг Владимирской области составляет менее 10% от объема налоговых и неналоговых доходов, а также входит в лидирующую группу по уровню долговой нагрузки (8,2% - 2020 г.).

В настоящее время не существует единого определения понятия «долговая устойчивость». И Бюджетный кодекс не дает четкого определения, но, тем не менее, в литературе существуют различные определения этого термина. Согласно ст. 107.1 БК РФ фактически выделяют три группы заемщиков: «с высоким уровнем долговой устойчивости, средним уровнем долговой устойчивости или низким уровнем долговой устойчивости».

На основании анализа состояния государственного долга представленных областей можно заключить, что Ивановская, Костромская и Ярославская области относятся к группе субъектов РФ со средним уровнем долговой устойчивости, а Владимирская область входит

в число субъектов Российской Федерации с высоким уровнем долговой устойчивости.

### **Библиографический список**

1. Администрация Владимирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dtf.avo.ru/main>.
2. Департамент финансов Ивановской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://df.ivanovoobl.ru>.
3. Департамент финансов Костромской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://depfin.adm44.ru>.
4. Портал органов государственной власти Ярославской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.yarregion.ru/pages/government/budget.aspx>.

УДК 658.15

## **Практическое применение коэффициентного метода для оценки финансового состояния организации**

*Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент*

*Жишко Г.В.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

В современной экономике в условиях волатильности рынка невозможно принимать управленческие или инвестиционные решения, рассчитывая на интуицию или предположения. Слишком велики предпринимательские риски и потери. Все действия требуют глубокого и всестороннего анализа, выверенных расчетов и обоснованных оценок. Одним из элементов эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта является финансовый анализ, который связан с исследованием финансовых результатов и финансового состояния организации.

Удовлетворительное финансовое состояние означает способность хозяйствующего субъекта финансировать свою деятельность [3, с. 176]. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, их размещением, эффективностью их использования, платежеспособностью, ликвидностью и финансовой устойчивостью.

Все вышесказанное и определяет актуальность темы исследования. Цель данной работы состоит в том, чтобы показать, как на практике при



помощи коэффициентного метода анализа ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости можно оценить финансовое состояние организации.

Авторами проанализирована бухгалтерская (финансовая) отчетность организации розничной торговли ЗАО «Стройматериалы» за 2018-2019 гг. Перед проведением коэффициентного анализа авторами осуществлена предварительная общая оценка состава, структуры, динамики имущества и обязательств, по итогам которой сформулированы выводы в отношении финансового состояния ЗАО «Стройматериалы». Положительную оценку получила финансовая независимость общества от внешних источников, а отрицательная оценка дана низкой ликвидности баланса и неплатежеспособности. В целях обоснования предварительных выводов проведён коэффициентный анализ показателей. В таблице 1 приведены результаты расчетов показателей ликвидности и платежеспособности.

Таблица 1 - Относительные показатели ликвидности и платежеспособности ЗАО «Стройматериалы» за 2018-2019 гг.

Показатель	Критерии	31.12.2019	31.12.2018	Измене- ние
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,0331	0,0352	-0,0021
2. Коэффициент критической ликвидности	$\geq 1,0$	0,3849	0,5511	-0,1662
3. Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	1,5426	1,2187	0,3239
4. Комплексный (общий) показатель ликвидности	1,5 - 2,5	0,5692	0,4640	0,1052
5. Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	[1]	5,9 мес.	3,9 мес.	0,4
6. Коэффициент общей платежеспособности	$\geq 2,0$	7,055	5,638	1,417
7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	0,3517	0,0059	0,3458
8. Коэффициент восстановления платежеспособности	$\geq 1$	0,8523	X	X
9. Коэффициент оборачиваемости запасов	X	163 дня	82 дня	

На основании данных таблицы 1 видно, что все показатели ликвидности общества на протяжении 2018 - 2019 гг. ниже установленных норм. Коэффициент абсолютной ликвидности говорит о низкой оперативной платежеспособности общества. Исходя из ликвидности своего имущества, оно способно своевременно погасить текущие обязательства не более чем на 3%. Сохранение такой тенденции в перспективе приведет к серьезным финансовым трудностям у общества: к зависимости от платежеспособности его дебиторов и к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования.

Значение коэффициента критической ликвидности свидетельствует о том, что если все денежные средства и дебиторскую задолженность общество направит на погашение краткосрочных обязательств, то в 2019 году с их помощью оно могло выполнить свои обязательства лишь на 38%, а в 2018 году - на 55%.

По текущей ликвидности за отчетный период по сравнению с предыдущим наметилась его положительная динамика, однако показатель ниже нормативного. Это значит, что потенциально общество способно оборотными активами покрыть текущие обязательства, но оставшееся после погашения имущество будет недостаточно для продолжения текущей деятельности.

Значение коэффициента общей ликвидности позволяет говорить о высоком финансовом риске для внешних пользователей (поставщиков товаров, банков) и о том, что предприятие не способно в настоящее время стабильно производить расчеты с контрагентами. Однако следует отметить, и положительную динамику коэффициента в отчетном году по сравнению с прошлым периодом.

Значение коэффициента текущей платежеспособности варьируется от 4 месяцев на начало года до 6 месяцев на конец отчетного года, и свидетельствует о том, что общество испытывает финансовые трудности. Данная степень текущей платежеспособности позволяет отнести общество к категории неплатежеспособных предприятий, не имеющих достаточных финансовых средств для обеспечения своей платежеспособности [1]. Показатели общей платежеспособности значительно превышают рекомендуемый уровень. Это говорит о том, что имущество общества в 5,6 раза в 2018 году и более чем в 7 раз в 2019 году превышает его обязательства. С точки зрения финансовой устойчивости и платежеспособности на перспективу данный показатель оценивается положительно.

В 2019 году коэффициент обеспеченности собственными средствами превысил нормативное значение и составил 0,3517. В 2018 году данный показатель был существенно ниже нормативного и составил 0,0059. Сопоставление коэффициента с началом и концом 2019 года позволяет сделать вывод о том, что рост обеспеченности оборотных средств собственными средствами за отчетный год способствовал укреплению финансовой устойчивости и независимости общества.

Исходя из данных таблицы 1 видно, что показатель коэффициента текущей ликвидности на начало и конец 2019 года менее рекомендуемого критерия 2. Кроме того, показатель обеспеченности собственными

средствами не стабилен: на начало года ниже нормативного значения, а на конец года выше. Значение данных коэффициентов является основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а организацию неплатежеспособной [2, с. 219]. В этих целях проведен расчет коэффициента восстановления платежеспособности. В ЗАО «Стройматериалы» в 2019 году он составил 0,85, т.е. значение меньше нормативного значения  $\geq 1$ . Данный факт говорит о том, что структура баланса общества является неудовлетворительной, общество не сможет в ближайшие 6 месяцев восстановить свою платежеспособность и обеспечить своевременное выполнение обязательств в связи с низкой степенью ликвидности имущества.

Коэффициент оборачиваемости запасов оценивается в динамике. Для перехода товарных запасов в денежные средства в 2019 году (163 дня) требовалось времени в два раза больше по сравнению с 2018 годом (82 дня). Замедление оборачиваемости оценивается отрицательно, так как способствует снижению платежеспособности общества, повышению финансовой зависимости, росту нерациональных расходов и снижению прибыли.

Далее приведены результаты расчетов показателей краткосрочной (текущей) финансовой устойчивости, позволяющие получить трехкомпонентную модель и на ее основе определить тип финансовой устойчивости организации. Из таблицы 2 видно, что у общества в 2018 - 2019 годах было недостаточно собственных и долгосрочных источников средств для формирования запасов, но излишек общей величины источников финансирования наблюдался на протяжении обоих периодов.

Таблица 2 - Абсолютные показатели оценки текущей финансовой устойчивости ЗАО «Стройматериалы»

Показатель	31.12.2019	31.12.2018	Изменение
1.Собственные оборотные средства (СОС)	1224399	16527	1207872
2.Собственные и долгосрочные источники (СДИ)	1224399	503527	720872
3.Общая величина источников (ОИФ)	3481033	2806414	674619
4.Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-1388112	-1520815	+132703
5.Излишек (+) или недостаток (-) СДИ	-1388112	-1033815	-354297
6.Излишек (+) или недостаток (-) ОИФ	+868522	+1269072	-400550
7.Модель и тип финансовой устойчивости	{0;0;1} 3-й тип	{0;0;1} 3-й тип	X

Данное финансовое положение соответствует третьему типу финансовой устойчивости, которое характеризуется как неустойчивое

текущее финансовое положение с нарушенной, но возможной к восстановлению платежеспособностью.

В таблице 3 представлены результаты расчета показателей долгосрочной финансовой устойчивости.

Таблица 3 - Относительные показатели оценки долгосрочной финансовой устойчивости ЗАО «Стройматериалы»

Показатель	Критерии	31.12.2019	31.12.2018	Изменение
1. Коэффициент автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,8583	0,8226	0,0357
2. Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,7$	0,8583	0,8536	0,0047
3. Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,1417	0,1774	-0,0357
4. Коэффициент капитализации (левериджа)	$< 1,0$	0,1651	0,2156	-0,0505
5. Коэффициент обеспеченности СОС	$\geq 0,1$	0,3517	0,0059	0,3458
6. Коэффициент обеспеченности запасов СОС	0,6-0,8	0,4687	0,011	0,4577
7. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$\geq 2$	0,3678	0,5153	-0,1475
8. Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,090	0,001	0,089
9. Коэффициент финансирования	$\geq 1,0$	6,055	4,6378	1,4172

Анализ долгосрочной финансовой устойчивости нацелен на исследование соотношения собственного и заемного капитала как основной базы, предопределяющей платежеспособность и финансовую устойчивость в будущем. По данным таблицы 3 видно, что большинство показателей в отчетном периоде соответствуют рекомендуемым уровням, что является положительным фактором и подтверждает тенденцию улучшения финансовой устойчивости организации в 2019 году. Значение коэффициента финансовой устойчивости существенно выше установленного критерия, и следует отметить, что такая динамика сохраняется на протяжении всех исследуемых периодов. Снизилась величина заемного капитала, привлекаемого для финансирования деятельности общества. На протяжении обоих лет ниже рекомендуемых критериев значение коэффициента маневренности, показатель которого говорит о том, что в 2018 году у общества в оборотные активы было вложено лишь 0,1% собственного капитала. Однако в 2019 году значение показателя выросло и составило 9% собственного капитала в оборотных активах – рост оценивается положительно и указывает на повышение финансовой устойчивости. Показатели коэффициента финансирования у общества очень высокие и превышают рекомендуемые значения в 4,5-6 раз. Это позволяет утверждать, что в условиях текущей неплатежеспособности и неустойчивого финансового положения большая часть активов общества сформирована за счет собственного капитала.

Подводя итог исследованию, можно сказать, что предварительные выводы подтверждены аналитическими данными, полученными на основе коэффициентного метода: структура баланса общества с точки зрения ликвидности неудовлетворительна, оно неплатежеспособно и отмечается наличие негативной тенденции по дальнейшему снижению способности общества своевременно исполнять свои обязательства. Текущее финансовое положение организации неустойчиво. В тоже время положительная динамика показателей долгосрочной финансовой устойчивости указывает на наличие объективной возможности у организации в перспективе повысить финансовую устойчивость и улучшить финансовое состояние.

Таким образом, методы финансового анализа, в частности коэффициентный метод, являются эффективным инструментом для исследования финансового состояния организации, позволяя получить необходимую при принятии решений аналитическую информацию.

#### **Библиографический список**

1. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 № 104 (ред. от 13.12.2011) «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций».

2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под. ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 617 с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2019. - 284 с.

Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
Ярославский филиал

*Сборник научных статей  
научно-педагогических работников и магистрантов*

*Часть 2*

Статьи опубликованы в авторской редакции

**ISBN 978-5-6044447-8-8**



Подписано в печать 09.12.2020. Формат 60х90/16  
Усл.печ.л. 19.75. Тираж 30 экз. Заказ № 6176.

Отпечатано в ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»  
150062, г. Ярославль, пр-д Доброхотова, д.16, кв.158  
Тел.: (4852) 58-76-33, 58-76-37  
E-mail: kancler2007@yandex.ru.