

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Актуальные проблемы финансов глазами молодежи

**VIII Всероссийская студенческая
научно-практическая конференция
(г. Ульяновск, 18-29 апреля 2022 года)**

Сборник научных трудов

Ульяновск
УлГТУ
2022

УДК 330 + 378
ББК 65 : 74.58
А 74

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: Шитов В. Н., доцент кафедры «Финансы и кредит».
Ответственный секретарь: Бенько Е. В., старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит».
Члены комитета: Старостина Т. Г., заведующий кафедрой «Финансы и кредит»,
Денисова Т. В., доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Нуретдинов И. Г., заведующий кафедрой «Экономика, управление и информатика» ИАТУ.

Актуальные проблемы финансов глазами молодежи.

А 74 VIII Всероссийская студенческая научно-практическая конференция (г. Ульяновск, 18–29 апреля 2022 года) : сборник научных трудов [Электронный ресурс]. – Электронные данные. Ульяновск : УлГТУ, 2022. – 139 с.

Включены статьи участников Всероссийской студенческой научно-практической конференции.

В работах представлены результаты научных исследований по проблемам финансовой, инвестиционной, инновационной, банковской и кредитной сфер экономики России.

Статьи печатаются в авторской редакции.

**УДК 330 + 378
ББК 65 : 74.58**

© Коллектив авторов, 2022
© Оформление. УлГТУ, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Абдряшитов Ш.А. Способы привлечения заемного капитала	5
Агаева А.Г. Оценка кредитоспособности заемщика	9
Антонова А.Н., Старостина Т.Г. Формирование и использование имущества организации	12
Ассонова А.В. Методы управления основными средствами предприятия	16
Астанов А. Оценка финансовых результатов организации реального сектора экономики	19
Бахтинова О.Е., Бенько Е.В. Анализ основных средств ООО «Транс-Авто»	23
Васенина Я.А. Комплексная оценка финансового состояния организации	27
Власова А.В. Формирование и использование прибыли организации	30
Волкова Т.А., Бенько Е.В. Задолженность организации: методы оптимизации	33
Джоракулыев Д. Практические аспекты оценки кредиторской задолженности организации	38
Джуметиев М. Оценка дебиторской задолженности организации в современных экономических условиях	41
Дормидонтова Н.А. Практические аспекты анализа основных средств организации	47
Елеськина Ю.О. Комплексная оценка финансового состояния организации	51
Зверева М.С. Доходы и расходы коммерческого банка	56
Истягина И.Н. Доходы и расходы организации и пути их оптимизации	59
Карасев И.Г. Управление деловой активностью предприятия	62
Каюмов Е.Р. Анализ формирования и использования имущества АО «НПП «Завод Искра»	66
Комаров И.А., Бенько Е.В. Сущность и значение заемного капитала	69
Коновалова А.А. Анализ финансового состояния предприятия	73
Кузнецова Ю.Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность: оценка и методы оптимизации	77
Михайлова А.И. Финансовая устойчивость организации: оценка и управление укрепления	80
Нагорная А.Х. Способы повышения ликвидности и платежеспособности коммерческого предприятия	84
Неверов В.Д. Запасы предприятия: анализ, нормирование и контроль	87
Никитина Е.В. Оценка и пути увеличения финансовых результатов организации	90
Новая К.В. Современное состояние управления риском ликвидности в	

коммерческих банках	92
Осирова К.Ю. Проблемы повышения доходности коммерческого банка	96
Прутяну М.А. Инвестиционная деятельность коммерческого банка	99
Рыжова Ю.А. Заемный капитал как источник финансирования деятельности предприятия	103
Сироткина А.А., Надарян Б.М. Практические аспекты оценки ликвидности организации	107
Сорогина А.И. Ликвидность и платежеспособность предприятия	112
Спирина О.В., Бенько Е.В. Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Конструктивстрой»	116
Талыбова Р.Р. Банковские ресурсы	120
Титова Ю.В. Сущность и понятие деловой активности организации	125
Тряпичкина Т.С. Ликвидность и платежеспособность организации и пути их повышения	129
Червякова Е.В. Управление прибылью акционерного общества	134
Юртаева А.И. Доходы и расходы организации: формирование и их распределение	137

СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

Ш. А. Абдряшитов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В свете сложной, постепенно ухудшающейся социально-экономической обстановки внутри Российской Федерации, все большее значение приобретает готовность и способность отечественных компаний осуществлять грамотные действия по привлечению заемного капитала. Невзирая на проблемы, связанные с привлечением заемного капитала, эффективная деятельность с использованием исключительно собственных средств не представляется возможной. В противном случае активность организации на рынке будет иметь выраженный ограниченный характер. Актуальность работы, помимо вышеизложенного, заключается в незначительном количестве обобщающих работ, посвященных изучаемому вопросу, и опубликованных в течение последнего десятилетия.

Российские авторы, рассматривающие данный вопрос, приравнивают друг другу способы привлечения заемного капитала, и типы и виды источников заемного капитала. В рамках российской экономической теории заемные ресурсы в зависимости от срока привлечения отдельные авторы разделяют на три основных типа:

1) краткосрочные (до 1 года) – банковские кредиты на пополнение оборотного капитала, вексельные программы;

2) среднесрочные (1-5 лет) – инвестиционные банковские кредиты, синдицированные кредиты, бридж-кредиты под будущее IPO, вексельные займы, облигационные займы, CLN (Credit Linked Notes, структурированные долговые расписки);

3) долгосрочные ресурсы – (свыше 5 лет) – инвестиционные банковские кредиты, синдицированные кредиты, ЕСА-финансирование (с привлечением агентств экспортного кредитования), евробонды [1, с. 427].

Иные исследователи рассматривают в качестве типов заемных ресурсов исключительно краткосрочные и среднесрочные типы, или же подчеркивают наличие менее традиционных способов формирования заемного капитала, к примеру, ссуд небанковских организаций, или финансирования со стороны государственных органов, органов государственной власти [3, с. 33]. Учитывая крайнюю схожесть представляемых авторами классификаций, мы сконцентрируемся на классификации, предлагающей выделение два типа заемных ресурсов: краткосрочных и долгосрочных.

Краткосрочные банковские кредиты в качестве средства заемного капитала удовлетворяют временные потребности организации в оборотных средствах. Масштаб использования краткосрочных банковских кредитов зависит от конкретного сектора рынка, в котором осуществляет свою деятельность организация. Основными направлениями расходования средств,

полученных в рамках краткосрочных банковских кредитов, являются:

1. Кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства.
2. Временное восполнение недостатка собственных оборотных средств.
3. Осуществление расчетов и опосредование платежного оборота.

Поскольку данный тип банковского кредита зачастую предоставляется под залог имущества организации, он не просто позволяет ликвидировать недостаток оборотных средств, но и может привести организацию к краху ввиду невыплаты кредита.

Вексельные программы имеют еще более ограниченный срок (до 180 дней), не предполагают обеспечения выпущенных векселей, позволяют быстро и в ограниченные сроки получить необходимые финансовые ресурсы вплоть до 500 млн рублей. В тоже время, при использовании вексельных программ отечественные предприниматели допускают ряд ошибок, связанных с природой векселя, к примеру, усложняя платежный график, допуская просрочки выплаты долга и процентов, или, ощущая острую нехватку средств, выпуская вексель на весь лимит, возможный для организации. Вексель представляется очень гибким финансовым инструментом для кредитора, обладающего возможностью осуществлять с ним ряд действий, в том числе уступать и закладывать. Вексельный займ зачастую представляют определенную оценку возможности дальнейшего выпуска облигаций организации. Облигации представляют собой следующий этап развития вексельных займов, поскольку позволяют привлекать больший объем заемных средств (в среднем – 1,5 млрд руб), в общефедеральном или международном объеме, с меньшим процентом доходности по ценным бумагам, на значительно больший период времени.

Инвестиционные банковские кредиты привлекаются организацией в качестве источника финансовых ресурсов, необходимых для реализации отдельного проекта. Кредитный договор заключается с одной кредитной организацией, как правило, минимум на год, в случае необходимости продляется. Важными особенностями подобного кредитования являются необходимость предоставления залога из оборотных средств организации, а также целевой характер самого кредита [1, с. 428].

Синдицированные кредиты тесно связаны с инвестиционными, но подразумевают, в данном случае инвесторами и заемщиками являются сразу несколько кредитных организаций. Данный способ привлечения заемного капитала одновременно позволяет и преодолеть нехватку средств, и снизить процентную ставку для заемщика, и уменьшить степень риска для каждого кредитора. Привлечение заемного капитала в рамках синдицированных кредитов чревато не только раскрытием сведений о деятельности организации-заемщика, но и вероятным требованием досрочного погашения кредита при ухудшении финансового состояния заемщика [2, с. 426].

Бридж-кредиты под будущее IPO являются способом привлечения заемного капитала, применяемым исключительно крупными организациями в случае острой необходимости получения финансовых ресурсов на данный момент, при выходе на IPO в течение год-двух лет. Зачастую предусматривается погашение кредита за счет средств, полученных в результате первичного размещения. Часто, но не обязательно, кредитором является банк, и организующий первичное размещение [1, с. 428].

CLN, или кредитные ноты – способ привлечения заемного капитала на открытом рынке международного капитала. Учитывая, что минимальный объем выпущенных CLN составляет около 50 млн долларов, данный способ обеспечения заемного капитала также характерен для крупных организаций. Выпуск CLN размещается среди иностранных инвесторов и обеспечивает доступ к ресурсам международного рынка капиталов. Выпуск CLN представляет собой самый быстрый способ необеспеченного заимствования денежных ресурсов через публичные долговые инструменты на западном рынке. В случае с CLN скорость заимствования на западном рынке сведена к минимуму. Объем размещаемых CLN может быть быстро увеличен при наличии повышенного спроса со стороны инвесторов. Однако минимальные требования к раскрытию информации сужают круг инвесторов. Результат – зачастую невысокая ликвидность CLN и, как следствие, сравнительно большая плата за заемные ресурсы, а также ограниченность мероприятий по управлению имеющимся долгом [4, с. 44].

ЕСА-финансирование. В странах Евросоюза широкое распространение получила государственная поддержка экспорта продукции, в особенности тяжелого и наукоемкого машиностроения, приборостроения. В рамках господдержки создается кредитное экспортное агентство (ЕСА, Export Credit Agency), которое предоставляет финансирование покупателям продукции вне пределов Евросоюза. Данный тип финансирования может быть исключительно интересен российским предприятиям, осуществляющим масштабную закупку машин и оборудования в Европе в рамках собственных инвестиционных программ. При соблюдении всех требований экспортных агентств на этапе подготовки заявки, во-первых, возможна существенная экономия на стоимости привлечения (до 2-3% по инвестиционным кредитам на сопоставимые периоды в российских банках), во-вторых, предоставляется существенный (до 10 лет) срок амортизации основного долга. В-третьих, экспортное агентство может предоставить отсрочку выплаты основной суммы долга и начисленных процентов как минимум до момента введения инвестиционного объекта в эксплуатацию (1-2 года в среднем). При этом, однако, начисление процентов осуществляется в обычном режиме. В тоже время, преимущества компенсируются жесткими требованиями к отчетности, минимальной сумме контракта, а также отсутствием кредитного лимита для России и ряда российских организаций у отдельных европейских ЕСА.

И, наконец, последним распространенным способом привлечения заемного капитала являются евробонды, или же европейские облигации. Еврооблигации выпускаются в валюте, иностранной для организации-эмитента, и размещаются на международном фондовом рынке. К эмитенту предъявляется ряд требований, как по репутации и отчетности, прозрачности структуры организации, так и по готовности обеспечить необходимые для выплат по облигациям валютные ресурсы, т.е. данный способ привлечения заемного капитала вновь пригоден лишь для крупных организации [1, с. 431]. И тем не менее, учитывая достаточную доходность евробондов, они пользуются широкой популярностью как среди инвесторов, стремящихся к низкорисковым доходам, так и среди эмитентов, деятельность которых направлена на скорейшее получение необходимых ресурсов, а также отложенную выплату основного долга [5, с. 289].

Таким образом, в рамках данной статьи кратко рассмотрены и охарактеризованы основные способы привлечения заемного капитала. Конкретная стратегия выбора способа/способов привлечения заемных средств определена быть не может, поскольку условия деятельности организаций на рынке существенно отличаются.

Список литературы

1. Абакумов, И. В. Виды привлечения заемного капитала // Вестник ТГУ. – 2008. – №12. – С. 426-431.
2. Афанасьева, М. В. Синдицированный кредит как инструмент финансирования реального сектора экономики // Известия ВУЗов ЭФиУП. – 2013. – №4 (18). – С. 2-16.
3. Паршин, М. А. Особенности формирования заемного капитала / М. А. Паршин, Д. А. Круглов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №4 (32). – С. 32-34.
4. Федосеева, М. И. Новые источники привлечения заемных средств на железнодорожный транспорт // Финансы и кредит. – 2010. – №1 (385). – С. 43-45.
5. Хван, А. А. Анализ механизма привлечения иностранных инвестиций при помощи эмиссии еврооблигаций / А. А. Хван, Е. В. Конвисарова // АНИ: экономика и управление. – 2017. – №2 (19). – С. 287-290.
6. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.
7. Антонова, А. Н., Васильева, А. С. Анализ заемного капитала и оценка его значимости в финансировании деятельности компании. В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 45-49.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

А. Г. Агаева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В последнее десятилетие развития науки уделяется большое внимания оценке кредитоспособности физического лица. На основе опыта, накопленного зарубежными банками, банки России разрабатывают собственные методики, учитывая все факторы современного развития бизнес-среды. Основой методики оценки кредитоспособности физических лиц является анализ финансового положения заемщика.

Основной целью проведения анализа является установление следующих моментов:

– насколько велика ликвидность кредитозаемщика и является ли она достаточной, для выполнения своих обязательств по кредиту в соответствии с условиями по кредиту;

– есть ли основание считать финансовое положение клиента устойчивым на момент проведения анализа и в дальнейшем;

– обладает ли потенциальный кредитозаемщик надежной деловой репутацией, чтобы не отказаться от своего намерения выполнить обязательства по кредиту. С помощью комплексного анализа финансового положения кредитозаемщика осуществляется оценка кредитоспособности и его риска. Следовательно, по результатам анализа рисков определяется финансовое положение заемщика. Для анализа используются сведения финансового и нефинансового характера о деятельности физического лица доступная банку [1].

Одним из главных источников анализа является предоставленная заемщиком документация о юридическом статусе. Рассмотрим более подробно список источников:

- данные об учредителях и других дочерних организациях;
- данные об основных видах деятельности;
- сведения о финансовом положении заемщика в отрасли;
- данные о контрагентах;
- финансовые документы и расчеты.

Банк может потребовать другие финансовые документы, которые считает существенными для оценки кредитоспособности физического лица.

Также источником информации о клиенте являются сведения из печатных и электронных СМИ, аналитические и коммерческие обзоры, опыты других кредитозаемщиков этой отрасли. Сведения о заемщике в обязательном порядке оформляется в документальной форме с указанием источников. Исходя их полученных данных банк принимает решение, будет ли целесообразно проведение кредитных операций с данным заемщиком.

Определяются условия кредита (сроки, суммы, процентные ставки и другие условия для уменьшения рисков) [4].

Важно различать понятия «кредитоспособность» и «платежеспособность».

Кредитоспособность – это возможность и стремление заемщика своевременно вернуть задолженность по кредиту и погасить проценты по нему в сроки.

Платежеспособность более широкое понятие по отношению к кредитоспособности, оно означает способность организации полностью и в срок погасить все свои долговые обязательства перед кредитными организациями.

Рассмотрим задачи анализа и оценки кредитоспособности заемщика:

- накопление, сбор и группировка информации о заемщике;
- выбор способов осуществления экспертизы исходных сведений для оценки и анализа кредитоспособности заемщика;
- детализация критериев анализа и оценки кредитоспособности заемщика;
- качественная оценка результатов экспертизы исходных сведений о заемщике;
- формирование отчета об оценке кредитоспособности заемщика и проекта решения предоставления или отказа кредита заемщику.

Для оценки кредитоспособности заемщика необходима следующая информация:

- 1) предоставленная банку заемщиком;
- 2) сведения, имеющиеся у банка;
- 3) сведения из внешних источников.

При оценке кредитоспособности заемщика важно изучить его кредитную историю. Для этого банки, обращаясь в БКИ (бюро кредитных историй) осуществляют оценку кредитоспособности заемщика, вероятности возврата задолженности и за счет этого способствуют снижению кредитных рисков. Так они подразделяют кредитозаемщиков на «хороших» и «плохих». В случае если у клиента хорошая кредитная история, то больше вероятности одобрения по кредитной заявке. Соответственно при негативной кредитной истории банк может отказать в выдаче кредита или же ужесточить условия по кредиту и повысить процентную ставку [2].

Оценка финансового состояния физического лица осуществляется, как и на момент выдачи кредита, так и в процессе наблюдения данного кредита. Рассмотрим более подробно степени финансового положения кредитозаемщиков: хорошее, среднее, плохое.

Определение степени финансового состояния кредитозаемщика включает в себя следующие этапы:

Первый этап: определение показателей балансовых характеристик исходя из результатов анализа структуры имущественного состояния кре-

дитозаемщика на основе бухгалтерской отчетности;

Второй этап: определение показателей финансовых потоков по итогам анализа денежных потоков;

Третий этап: определение платежеспособности кредитозаемщика по совокупности рейтингов балансовых характеристик и финансовых потоков;

Четвертый этап: определение риска на основе факторов, характеризующих статус заемщика на рынке и его операции, которые влияют на качество активов и его возможность обслуживать долговые обязательства;

Пятый этап: оценка факторов риска, связанных с направлением совершенствования бизнеса, осуществляемого на основе анализа производственно-финансового потенциала заемщика по определенной группе данных, характеризующих финансовое состояние кредитозаемщика;

Шестой этап: определение степени финансового положения, учитывая платежеспособность и рейтинг делового риска.

Седьмой этап: составление выводов о денежном положении физического лица [3].

Список литературы

1. Васильева, Л. С. Анализ финансовой отчетности (для бакалавров) / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – М. : КноРус, 2019. – 320 с.
2. Грэхем, Б. Анализ финансовой отчетности компаний / Б. Грэхем. – М. : Вильямс ИД, 2017. – 144 с.
3. Кирисюк Г. М., Ляховский В. С. Оценка банком кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. – 2020. – №15. – С. 9-13.
4. Ионова А. Ф., Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. – 624 с.
5. Умеркина, Л. Р., Шитов, В. Н. Центральный банк Российской Федерации как мегарегулятор финансового рынка. В сборнике: Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2021. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 262-265.
6. Эпикурова, И. А., Шитов, В. Н. Значение и виды банковской отчетности. Сборник 8-й Международной молодежной научной конференции «Будущее науки – 2020». – Курск: ЮЗГУ, 2020. – С. 500-502.
7. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.
8. Насыбуллин, И. З., Шигаева, Е. В. Особенности банковского менеджмента. В сборнике: Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе. – Тамбов: Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина, 2013. – С. 104-106.
9. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

А. Н. Антонова, Т. Г. Старостина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В процессе финансовой деятельности организации происходит оборот имущества, изменяется состав источников имущества, потребность в финансовых ресурсах, что приводит к изменению финансового состояния организации.

Финансовое состояние характеризует имущество организации и ее способность к погашению долговых обязательств.

На устойчивое финансовое состояние организации оказывает влияние состав имущества организации, а также источники формирования имущества, в качестве которых выступают собственные и заемные средства.

Имущество организации – материальные и нематериальные элементы, которые используются для осуществления хозяйственной деятельности [6].

Имущество организации увеличивается в процессе хозяйственной деятельности организации, оно может выступать в качестве объекта сделок, имеет возможность отчуждаться и закладываться [1, с. 15].

Имущество организации – совокупность имеющихся в организации средств труда, запасов, которые выступают в качестве основных средств; предметов труда и готовой продукции, которые являются оборотными средствами.



Рисунок 1 – Структура имущества организации

Имущество организации составляет его экономическую основу, оно создается за счет средств вкладчиков – государства, местных органов власти, различных организаций, граждан.

Имущество организации отделено от имущества учредителей, работников. Организация отвечает по своим долгам всем своим имуществом, на которое может быть предъявлены иски хозяйственных партнеров [3, с. 60].

Одним из критериев оценки деятельности организации, которая имеет цель получения прибыли, является эффективность использования имущества.

Имущество организации состоит из внеоборотных и оборотных средств. Внеоборотные средства используются в процессе производства более одного года, оборотные средства – в течение одного производственного процесса и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции.

В условиях рыночной экономики действуют производители, которые эффективно используют свои ресурсы, особенно основные средства организации. Эффективность использования основных средств влияет на доходность и другие показатели деятельности организации.

Эффективное использование основных средств организации оценивается показателями фондоотдачи и фондоемкости [4, с. 22].

Фондоотдача рассматривает динамику ряда лет, следовательно, объем продукции корректируют на изменение цен и структурных сдвигов, а стоимость основных средств – на коэффициент переоценки.

Фондоемкость – это показатель, обратный фондоотдаче.

Фондоотдача рассчитывается по формуле:

$$\Phi_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}, \quad (1)$$

Фондоемкость вычисляется по формуле:

$$\Phi_e = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}{\text{Выручка}}, \quad (2)$$

Произведем расчет данных показателей на примере ООО «Ульяновский станкостроительный завод» (DMG MORI), который представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности деятельности ООО «УСЗ» (DMG MORI), руб.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения (+/-)
Фондоотдача	0,57	0,64	0,57	0
Фондоемкость	1,75	1,57	1,76	0,01

Фондоотдача показывает, сколько получит организация на каждый рубль, вложенный в основные средства. Значение фондоотдачи на протяжении исследуемого периода остается неизменным и составляет 0,57.

Фондоемкость – стоимость основных средств, приходящихся на рубль проданной продукции. Значение показателя увеличивается на 0,01 и

в 2020 году составляет 1,76.

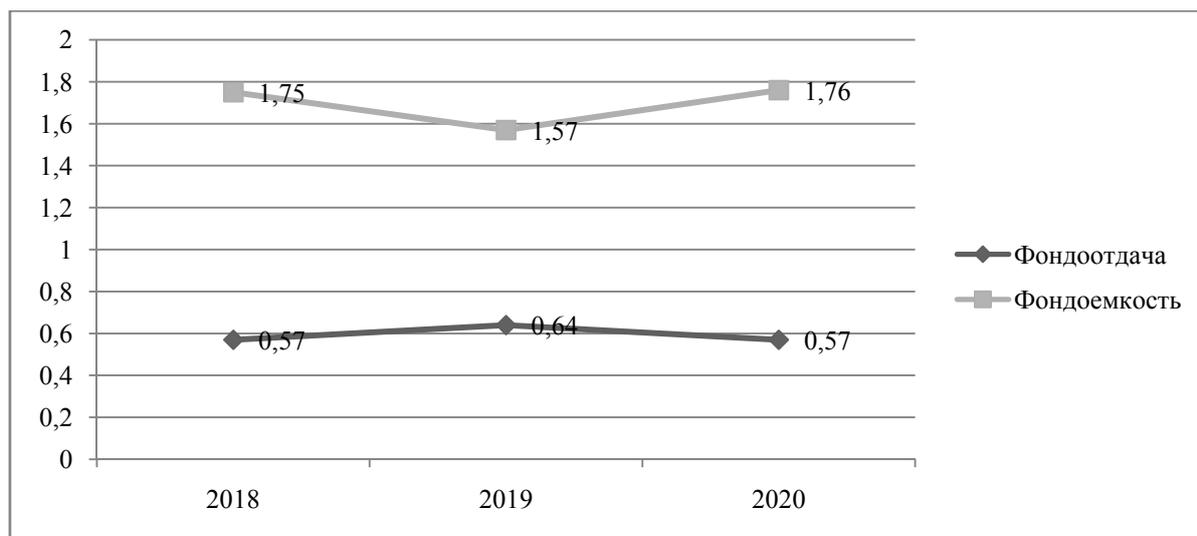


Рисунок 2 – Показатели эффективности деятельности ООО «УСЗ» (DMG MORI), руб.

Эффективность использования имущества организации также определяется с помощью показателей оборачиваемости. Оборачиваемость – показатель, который показывает полный кругооборот внеоборотных и оборотных средств.

Оборачиваемость внеоборотных средств рассчитывается по формуле:

$$O_{\text{ВНА}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя стоимость внеоборотных средств}}, \quad (3)$$

Оборачиваемость оборотных средств вычисляется по формуле [2, с. 31]:

$$O_{\text{ОА}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств}}, \quad (4)$$

Рассчитаем данные показатели в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели оборачиваемости ООО «УСЗ» (DMG MORI), обороты

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения (+/-)
Оборачиваемость вне-оборотных средств	0,56	0,63	0,55	-0,01
Оборачиваемость обо-ротных средств	0,58	0,53	0,40	-0,18

Оборачиваемость внеоборотных средств показывает, сколько получает организация за каждый рубль, вложенный в основные средства. Значение показателя на протяжении исследуемого периода снижается на 0,01, составляет 0,55, что может говорить о необходимости принятия мер по финансовому оздоровлению.

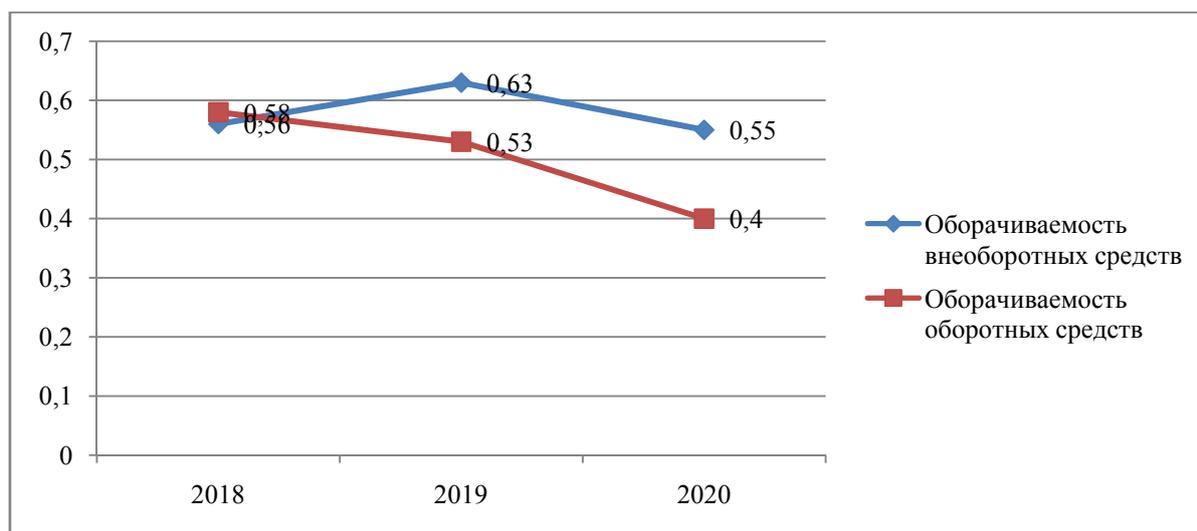


Рисунок 3 – Показатели оборачиваемости ООО «УСЗ» (DMG MORI), обороты

Оборачиваемость оборотных средств показывает, сколько раз организация использовала средний остаток оборотных средств за определенный период времени. Значение показателя снижается на 0,18 и составляет 0,40. Снижение показателя говорит о том, что у организации недостаточно ресурсов для поддержания текущей деятельности.

Любая организация имеет право владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Имущество организации представлено внеоборотными и оборотными средствами. Оно должно возрастать за счет успешной развивающейся деятельности организации.

Список литературы

1. Бабенко, И. В. Управление оборотными активами: логистический подход: Монография / Бабенко И. В., Тиньков С. А. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 167 с.
2. Бурдин, О. В. Алгоритм оценки эффективности использования оборотных средств предприятия / О. В. Бурдин // Экономическая среда. – 2019. – №2 (16). – С. 30-36.
3. Ершова, И. В. Имущество и финансы предприятия. Правовое регулирование: учебно-практическое пособие. – М. : ЮРИСТЪ, 2019. – 397 с.
4. Мусаева, К. Оценка эффективности использования основных фондов. // Аспирант и соискатель. – 2020. – №6. – С. 20-24.
5. Строева, Н. А., Старостина, Т. Г. Теоретические аспекты управления основными средствами предприятия. Сборник: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 111-113.
6. Шнякина, Т. С. Понятие, сущность и виды имущества юридического лица / Московский государственный областной университет. – 2019. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18882710> (Дата обращения 20.03.2022).

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Ассонова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Управление основными средствами – важнейшая задача современного капиталоемкого предприятия. Значительная часть его расходов связана с поддержанием основных средств (техники, оборудования, зданий, сооружений) в рабочем состоянии, причем эта деятельность осуществляется в рамках жестких требований: с одной стороны, по срокам, своевременности и качеству технического обслуживания и ремонта, с другой стороны – к объему материальных, финансовых и кадровых ресурсов.

Применяемые предприятиями основные средства, их техническое состояние во многом характеризуют технический уровень предприятия. Эффективное управление основными средствами необходимо для восстановления и успешной работы компаний [3, с. 20].

Основные средства являются одним из аспектов управления, поскольку основные средства являются материальным воплощением научно-технического прогресса – важнейшим инструментом совершенствования.

Управления основными средствами, позволяет успешно решать наиболее важные для предприятий задачи:

- повышение эффективности использования основных средств;
- снижение затрат на содержание основных средств в рабочем состоянии;
- сокращение времени простоя оборудования, за счет проведения более грамотного обслуживания и ремонта;
- снижение случаев аварийности, повышение надежности;
- ведение полной истории оборудования для последующего анализа;
- повышение эффективности использования персонала;
- оптимизация цепочки поставок;
- подсчет затрат на техническое обслуживание и ремонт;

Существуют методы управления основными средствами на предприятии.

Метод управления представляет собой совокупность приёмов и способов воздействия на управляемый объект для достижения целей организации.

Управление основными средствами осуществляется с помощью различных приемов. Общим содержанием всех методов управления является влияние финансовых отношений на величину финансовых ресурсов. К финансовым методам управления основными средствами относятся:

- лизинг;
- селенг;

– трастинг.

Одним из таких способов является лизинг – форма долгосрочной аренды, связанная с одновременным кредитованием оборудования транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества. Существует два вида лизинга: финансовый и операционный. Финансовый лизинг обеспечивает выплату арендатору в течение срока действия договора суммы, покрывающей всю стоимость амортизации оборудования, а также прибыль лизингодателя [1, с. 35]. По истечении срока действия договора арендатор вправе:

- вернуть предмет лизинга арендодателю;
- заключить новый договор аренды;
- выкупить предмет лизинга по остаточной стоимости.

В договоре может быть указано, что лизингополучатель либо покупает объект в течение указанного срока, либо находит покупателя или нового арендатора.

Операционный лизинг заключается на срок, меньший, чем срок амортизации актива. После окончания договора предмет лизинга возвращается объекту или вновь сдается в аренду.

Лизинг имеет две основные формы: прямую и возвратную. Прямой финансовый лизинг предпочтителен, когда организации необходимо переоснастить имеющийся технический потенциал. В данной сделке лизинговая компания обеспечивает 100% финансирование приобретаемой техники. Техника поступает непосредственно пользователю, который рассчитывается за нее с лизинговой фирмой в течение срока аренды. Операции возвратного лизинга по существу представляют собой получение дополнительных финансовых ресурсов под залог собственных основных средств клиента. Они могут быть рассмотрены как альтернатива кредитным операциям. Сущность возвратного лизинга заключается в том, что лизинговая компания приобретает имущество у лизингополучателя и сразу сдает это имущество ему в аренду. Договор возвратного лизинга распространяется на весь срок эксплуатации оборудования и предусматривает последующую передачу права собственности на имущество лизингополучателю. В рамках возвратного лизинга компания получает средства, гарантией возврата которых является его собственное оборудование, заложенное лизинговой компанией.

Разновидностью лизинга является селенг – специфическая форма обязательства, регламентированная договором, имущественного наймом и в передаче собственником своих прав по пользованию и распоряжению его имуществом селенг-компания за определенную плату [2, с. 80]. Селенг – денежно-имущественная сделка, передача собственником его прав пользования и распоряжения имуществом селенг-компания за плату. Собственник остается владельцем переданного имущества, и селенг-компания должна вернуть имущество по его первому требованию.

Селенговая компания может привлекать имущество физических и юридических лиц – землю, предприятия, здания, сооружения, оборудование, деньги. Этот механизм позволяет компаниям более рационально управлять своим имущественным комплексом, отдавая неиспользуемое оборудование, торговые, складские площади в распоряжение селенг-компании или, наоборот, пользоваться его услугами в случае возникновения временной потребности в тех или иных объектах [4, с. 162].

Одним из эффективных способов накопления капитала является трастинг. Трастинг – это способ получения вторичного дохода путем инвестирования в ценные бумаги прибыли, полученной от первоначальных вложений в бизнес. Трастинг является одним из эффективных методов накопления капитала, который используется в основном частными акционерными обществами и другими торговыми компаниями. Трастинг проводит следующие операции:

– привлечение денежных средств от участников хозяйствующего субъекта или только от граждан;

– создание производственного или торгового предприятия на привлеченные средства, как правило, в форме полного или коллективного общества;

– приобретение за счет прибыли этого предприятия высокодоходных и ликвидных ценных бумаг других эмитентов: банков, акционерных обществ, страховых и инвестиционных компаний.

Капитал, привлеченный с помощью трастинга, максимально диверсифицируется, а его вкладчики, помимо доли прибыли от деятельности компании, имеют доходы в виде процентов и дивидендов из портфеля ценных бумаг. Трастинг является альтернативой способа реинвестирования, особенно при ухудшении собственного финансового положения хозяйствующего субъекта.

Таким образом, методы управления основными средствами представляют собой совокупность приемов и методов воздействия на них с целью максимизации прибыли. Наиболее распространенными методами управления основными средствами являются лизинг, селенг и трастинг.

Список литературы

1. Бахмарева, Н. В. Лизинг: сущность и перспективы / Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2018. – №15. – С. 35-39.

2. Гребнева, Т. В. Лизинг в РФ: достоинства и недостатки лизинговых операций / Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2020. – №3-1 (71). – С. 78-81.

3. Мусаева, К. А. Анализ состояния и оценка эффективности использования основных средств // Аспирант и соискатель. – 2017. – №6. – С. 20-23.

4. Тарасова, И. А. Финансовый лизинг: практика применения / Сим-

вол науки. – 2018. – №11-1. – С. 162-163.

5. Строева, Н. А., Старостина, Т. Г. Теоретические аспекты управления основными средствами предприятия. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 111-113.

6. Старостина, Т. Г., Строева, Н. А. Оценка эффективности использования основных средств. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. Сборник научных трудов IV Всероссийской научной конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 155-158.

7. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

А. Астанов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Оценка финансовых результатов заключается в том, что на основании данных отчета о финансовых результатах можно:

– исследовать динамику различных видов прибыли предприятия: валовой, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения и чистой прибыли;

– оценить, какие факторы и в какой мере повлияли на изменение различных видов прибыли, в частности как на динамику прибыли повлияли изменения выручки, себестоимости, коммерческих управленческих и прочих расходов, прочих доходов и т.п.;

– рассчитать и оценить различные показатели рентабельности, которые являются важнейшими показателями эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности организации.

Покажем на конкретном примере как можно провести оценку финансовых результатов деятельности организации реального сектора экономики.

В таблице 1 проведена оценка динамики финансовых результатов. Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В 2020 году она составила 1084527 тыс. руб.

Небольшой удельный вес коммерческих расходов указывает на конкурентоспособность продукции, либо на налаженные каналы сбыта.

Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 358618 тыс. руб.

Таблица 1 – Оценка динамики финансовых результатов

Показатели	Стоимостная оценка, тыс. руб.					Темп роста в 2019 г., %	Темп роста в 2020 г., %
	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение в 2019 г.	Изменение в 2020 г.		
Выручка	424920	358458	1084527	-66462	726069	84,36	302,55
Себестоимость продаж	300150	284610	725909	-15540	441299	94,82	255,05
Валовая прибыль	124770	73848	358618	-50922	284770	59,19	485,62
Коммерческие расходы	10516	9823	45753	-693	35930	93,41	465,77
Прибыль (убыток) от продаж	114254	64025	312865	-50229	248840	56,04	488,66
Проценты к получению	111	25	148	-86	123	22,52	592,00
Проценты к уплате	39920	43755	48389	3835	4634	109,61	110,59
Прочие доходы	65118	94080	29770	28962	-64310	144,48	31,64
Прочие расходы	69712	105211	50125	35499	-55086	150,92	47,64
Прибыль (убыток) до налогообложения	69851	9164	244269	-60687	235105	13,12	2665,53
Текущий налог на прибыль	1202	144	895	-1058	751	11,98	621,53
Чистая прибыль (убыток)	68649	9020	243374	-59629	234354	13,14	2698,16

В таблице 2 представлена оценка структуры финансовых результатов.

Как видно из проведенных расчетов, выручка от реализации продукции предприятия в 2020 году выросла на 726069 тыс. руб. или на 202,55%, а себестоимость – на 441299 тыс. руб. или на 155,05%.

Темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости, что свиде-

тellecтвует о не рациональном и не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

Таблица 2 – Оценка структуры финансовых результатов

Показатели	Стоимостная оценка, тыс. руб.			Удельный вес, %				
	2018 год	2019 год	2020 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение в 2019 г.	Изменение в 2020 г.
Выручка	424920	358458	1084527	100,0	100,0	100,0	0	0
Себестоимость продаж	300150	284610	725909	70,64	79,40	66,93	8,76	-12,47
Валовая прибыль	124770	73848	358618	29,36	20,60	33,07	-8,76	12,47
Коммерческие расходы	10516	9823	45753	2,47	2,74	4,22	0,27	1,48
Прибыль (убыток) от продаж	114254	64025	312865	26,89	17,86	28,85	-9,03	10,99
Проценты к получению	111	25	148	0,03	0,01	0,01	-0,02	0
Проценты к уплате	39920	43755	48389	9,39	12,21	4,46	2,82	-7,75
Прочие доходы	65118	94080	29770	15,32	26,25	2,74	10,93	-23,51
Прочие расходы	69712	105211	50125	16,41	29,35	4,62	12,94	-24,73
Прибыль до налогообложения	69851	9164	244269	16,44	2,56	22,52	-13,88	19,96
Текущий налог на прибыль	1202	144	895	0,28	0,04	0,08	-0,24	0,04
Чистая прибыль	68649	9020	243374	16,16	2,52	22,44	-13,64	19,92

Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия на 284770 тыс. руб. или на 385,62%.

Коммерческие расходы предприятия выросли на 365,77%, поэтому прибыль от продаж выросла: ее прирост составил 248840 тыс. руб. или 388,66%.

Прибыль до налогообложения выросла на 235105 тыс. руб. или на 2565,53%.

Как видно из проведенных расчетов, на 12,47% снизилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает снижение затратоемкости продукции и повышение эффективности основной деятельности организации.

Выросли также доля валовой и налогооблагаемой прибыли в выручке – что также положительно характеризует эффективность работы организации.

Позитивным моментом является увеличение доли чистой прибыли в выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия увеличилась.

В таблице 3 приведен маржинальный анализ.

Таблица 3 – Маржинальный анализ

Показатели	2019 год	2020 год	Изменения, тыс. руб.	Темпы роста, %
Выручка	358458	1084527	726069	302,55
Переменные расходы в себестоимости продаж	284610	725909	441299	255,05
Постоянные расходы в себестоимости	9823	45753	35930	465,77
коммерческие расходы	9823	45753	35930	465,77
Маржинальный доход	73848	358618	284770	485,62
Уровень маржинального дохода, %	20,60	33,07	12,47	160,53
Планируемая прибыль	73848	358618	284770	485,62
Критический объем продаж (точка безубыточности)	47680,82	138365,51	90684,69	290,19
Запас финансовой прочности	86,70	87,24	0,54	100,62

Уровень маржинального дохода составил 33,07% и за последний период увеличился на 60,53%.

Точка безубыточности составила 138365,51 тыс. руб. и возросла на 190,19%, что негативно характеризует деятельность предприятия с точки зрения финансовой устойчивости. Запас финансовой прочности увеличился на 0,54%, что положительно влияет на финансовую устойчивость.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ООО «ТРАНС-АВТО»

О. Е. Бахтинова, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Цель исследования заключается в теоретическом обосновании и разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности использования основных средств.

Цель работы предполагает решение следующих задач:

- 1) охарактеризовать сущность основных средств организации и основные показатели их эффективного использования;
- 2) проанализировать эффективность использование основных средств на примере ООО «Транс-Авто»;
- 3) разработать мероприятия по повышению эффективности использования основных средств ООО «Транс-Авто».

Проведенные исследования проводились по финансовым данным организации ООО «Транс-Авто».

Решением поставленных задачи в научно-исследовательской работе осуществлялись на основе применения общенаучных методов исследования в рамках сравнительного, логического и статистического анализа, а также посредством анализа структура и динамики, графической интерпретации информации, системы эффективного использования основных средств.

К основным средствам относятся активы, используемые в производственном процессе, со сроком службы больше года, которые не предназначены для продажи в отчетном периоде. Совокупность всех производственных средств, которые учувствуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою форму называются основными средствами организации. По мере износа данных активов переносят стоимость на производимую продукцию [4, с. 56].

Для оценки эффективности использования основных средств организации используют три группы показателей.

Группы показателей для оценки эффективности основных средств рассмотрены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Показатели оценки использования основных средств организации

Проанализировав рисунок 1, можно отметить, что к показателям оценки использования основных средств организации относят показатели экстенсивного использования, показатели интенсивного использования, показатели интегрального использования [2, с. 98].

Основным видом деятельности ООО «Транс-Авто» является: деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

В таблице 1 представим динамику основных средств ООО «Транс-Авто».

Таблица 1 – Динамика основных средств ООО «Транс-Авто»

Показатели	Года			Темп изменения, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Первоначальная стоимость на начало года, тыс. руб.	53261	49592	43000	93,11	86,71
Поступило за год, тыс. руб.	4524	2345	1745	51,83	74,41
Выбыло за год, тыс. руб.	8193	8937	1243	109,08	13,91
Первоначальная стоимость на конец года, тыс. руб.	49592	43000	43502	86,71	101,17
Амортизация на начало года, тыс. руб.	16450	14520	14566	88,27	100,32
Амортизация на конец года, тыс. руб.	18450	17350	15245	94,04	87,87
Коэффициент обновления, %	9,12	5,45	4,01	59,76	73,58
Коэффициент выбытия, %	16,52	20,78	2,85	125,79	13,72
Коэффициент амортизации на начало года, %	30,88	29,28	33,87	94,82	115,68
Коэффициент амортизации на конец года, %	37,20	40,35	35,04	108,47	86,84
Скорость обновления ОС	0,11	0,18	0,25	163,64	138,89

Проанализировав таблицу 1, можно выделить следующие: коэффициент обновления основных средств организации ООО «Транс-Авто» за анализируемый период имеет тенденцию к снижению. Так в 2020 г. коэффициент обновления основных средств равен 5,45%, что на 40,24% меньше по сравнению с 2019 г. В 2021 г. коэффициент обновления равнялся 4,01%, что на 26,42% меньше коэффициента обновления 2020 г. Коэффициент выбытия основных средств в 2021 г. равен 2,85%, что на 86,28% меньше по сравнению с 2020 г.

Скорость обновления основных средств организации в 2020 г. равен 0,18, что на 63,64% больше по сравнению с 2019 г. В 2021 г. скорость обновления равен 0,25, что на 38,89% больше по сравнению с 2020 г.

В таблице 2 рассмотрим эффективность использования основных средств организации ООО «Транс-Авто».

Проанализировав таблицу 2, можно отметить, снижение фондоотдачи основных средств ООО «Транс-Авто»: в 2020 г. фондоотдача основных

Таблица 2 – Оценка эффективности использования основных средств ООО «Транс-Авто»

Показатели	Года			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Выручка, тыс. руб.	81847	97894	71509	16047,00	-26385,00	119,61	73,05
Прибыль, тыс. руб.	245	255	260	10,00	5,00	104,08	101,96
Численность персонала, чел.	73	68	75	-5,00	7,00	93,15	110,29
Средняя стоимость основных средств тыс. руб.	51426,5	46296	46251	-5130,50	-45,00	90,02	99,90
Фондоотдача	1,59	2,11	1,54	52,30	-56,84	132,86	73,12
Фондоемкость	0,62	0,47	0,64	-15,54	17,39	75,27	136,77
Фондовооруженность	704,47	680,82	616,68	-23,65	-64,14	96,64	90,58
Рентабельность основных средств,%	0,48	0,55	0,56	0,07	0,01	114,58	101,82

средств анализируемой организации равнялась 2,11, а 2021 г. коэффициент фондоотдачи снизился на 0,57 и равнялся 1,54. Фондоемкость основных средств организации соответственно увеличилась в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 0,17 и равнялась 0,64. Фондовооруженность основных средств ООО «Транс-Авто» равнялась в 2020 г. 680,82, а в 2021 г. снизилась на 64,14 и равнялась 616,68.

В таблице 3 представим показатели интенсивного и экстенсивного использования автотранспортных средств организации ООО «Транс-Авто».

Проанализировав таблицу 3, можно выделить следующие: среднегодовое количество работающих автомобилей в 2020 г. равнялось 33 единицам, в 2021 г. количество работающих автомобилей организации ООО «Транс-Авто» увеличилось на 3 единицы или на 9,09%.

Коэффициент экстенсивности использования основных средств организации в 2021 г. был на уровне 0,839, т.е. объем грузооборота в анализируемой организации под влиянием экстенсивного использования автомобилей увеличился на 0,839%.

Для повышения эффективности использования основных средств организации ООО «Транс-Авто» предложим внедрение нового программного обеспечения, влияющего на развитие транспортно-логистической отрасли, позволяющего снизить такие риски как не соблюдение сроков доставки, увеличить объем грузооборота, повысить производительности одного работающего автомобиля [1, с. 107]. Для организации ООО «Транс-Авто» для повышения эффективности использования основных средств необхо

Таблица 3 – Показатели интенсивного и экстенсивного использования автотранспортных средств ООО «Транс-Авто»

Показатели	Года			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Объем грузооборота, тыс. км.	13245	15541	13245	2296	-2296	117,33	85,23
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	51426,5	46296	46251	-5130,5	-45	90,02	99,90
Среднегодовое количество работающих автомобилей, тыс. руб.	35	33	36	-2	3	94,29	109,09
Автомобиле-часов работы	62160	59145	60125	-3015	980	95,15	101,66
Производительность одного работающего автомобиля за год, ткм	37843	47094	36792	9251	-10302	124,45	78,12
Количество тонно-километров, приходящих на рубль стоимости основных фондов	3,88	2,97	3,49	-0,91	0,52	76,55	117,51
Производительность за час работы, ткм	21,31	26,27	22,03	4,96	-4,24	123,28	83,86
Среднее количество часов работы на один автомобиль в день	8,0	8,5	7,9	0,5	-0,6	106,25	92,94
Среднее количество часов работы одного автомобиля в год	2920,0	3111,0	2883,5	191	-227,5	106,54	92,69
Коэффициент экстенсивности использования	1,0	0,614	0,756	-0,386	0,142	61,40	123,13
Коэффициент интенсивности использования	1,0	1,232	0,839	0,232	-0,393	123,20	68,10
Коэффициент интегральной нагрузки	1,0	0,498	0,901	-0,502	0,403	49,80	180,92

димо в своей деятельности использовать сервис «Безбумажные перевозки пассажиров и грузов».

Список литературы

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М: ИН-ФРА-М, 2019. – 321 с.
2. Беспалова, Т. Л. Управление основными активами / Т. Л. Беспалова // Успехи современного естествознания. – 2021. – №8. – С. 98-102.
3. Окружная, А. А. Статистические методы и приемы в системе

экономического анализа / А. А. Окружнова, Е. В. Бенько // Молодежь и системная модернизация страны : Сборник научных статей 6-й Международной научной конференции студентов и молодых ученых. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 135-138.

4. Строева, Н. А., Старостина, Т. Г. Теоретические аспекты управления основными средствами предприятия. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 111-113.

5. Старостина, Т. Г., Строева, Н. А. Оценка эффективности использования основных средств. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. Сборник научных трудов IV Всероссийской научной конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 155-158.

6. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Я. А. Васенина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В настоящее время вопрос комплексной оценки финансового состояния организации актуален, так как именно финансовое состояние является залогом активной деятельности и устойчивого положения хозяйствующего субъекта.

Подходы к сущности финансового состояния различны, рассмотрим некоторые из них (таблица 1).

Важно понимать разницу между понятиями «оценка» и «анализ» финансового состояния организации. Анализ финансового состояния организации является составной частью общего финансового анализа, который предполагает расчет различных показателей. Следовательно, основным способом познания оценки финансового состояния является анализ финансового состояния, который представляет собой комплекс научно-методических инструментов и принципов исследования финансового состояния организации [3, с. 136].

Представим этапы проведения комплексной оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта на рисунке 1.

Основными источниками информации при этом являются данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация организации и т.д. Данные первичных и сводных учетных регистров бухгалтерского учета и отчетно-

Таблица 1 – Подходы к пониманию сущности комплексной оценки финансового состояния организации

Авторы	Сущность понятия
Г. В. Савицкая	Комплексное системное изучение финансового состояния организации, в том числе факторов, оказывающих влияние на его формирование.
И. Т. Балабанов	Отдельное рассмотрение каждого показателя, полученного в результате финансового анализа, с точки зрения соответствия его фактического уровня рекомендуемому, а также определение факторов, повлиявших на величину показателя, необходимой его величины на перспективу и способов ее достижения.
А. Г. Грязнова	Совокупность методов определения имущественного и финансового положения предприятия в предыдущем периоде, а также его возможности на перспективу.

сти наиболее точно отражают хозяйственные явления, процессы и результаты.

Заключительный этап определяет значение проведения комплексной оценки финансового состояния организации, которое состоит в разработке конкретных рекомендаций, позволяющих организации не совершить ошибок при принятии управленческих решений.

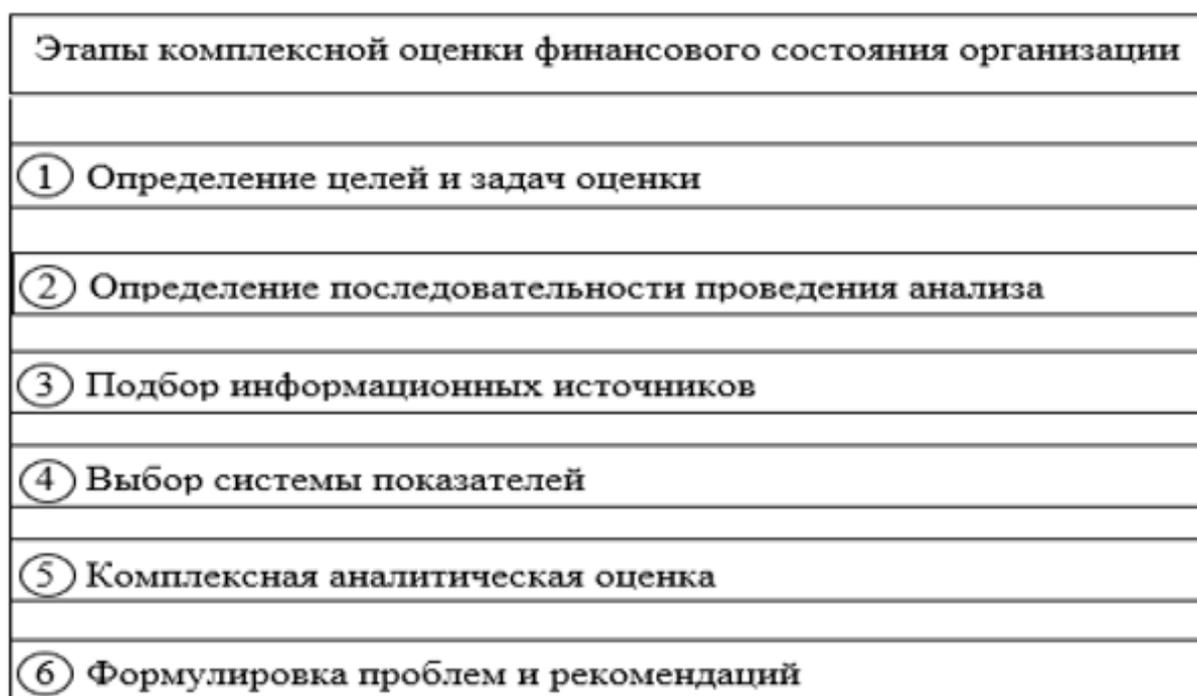


Рисунок 1 – Этапы проведения комплексной оценки финансового состояния организации

В литературе существуют различные методики проведения комплексной оценки финансового состояния организации – Г. В. Савицкая, Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова, А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфуллин и другие. Раскроем подробнее методику Г. В. Савицкой, которая дает наиболее

лее объективно оценить финансовое состояние организации (рисунок 2) [2, с. 439].

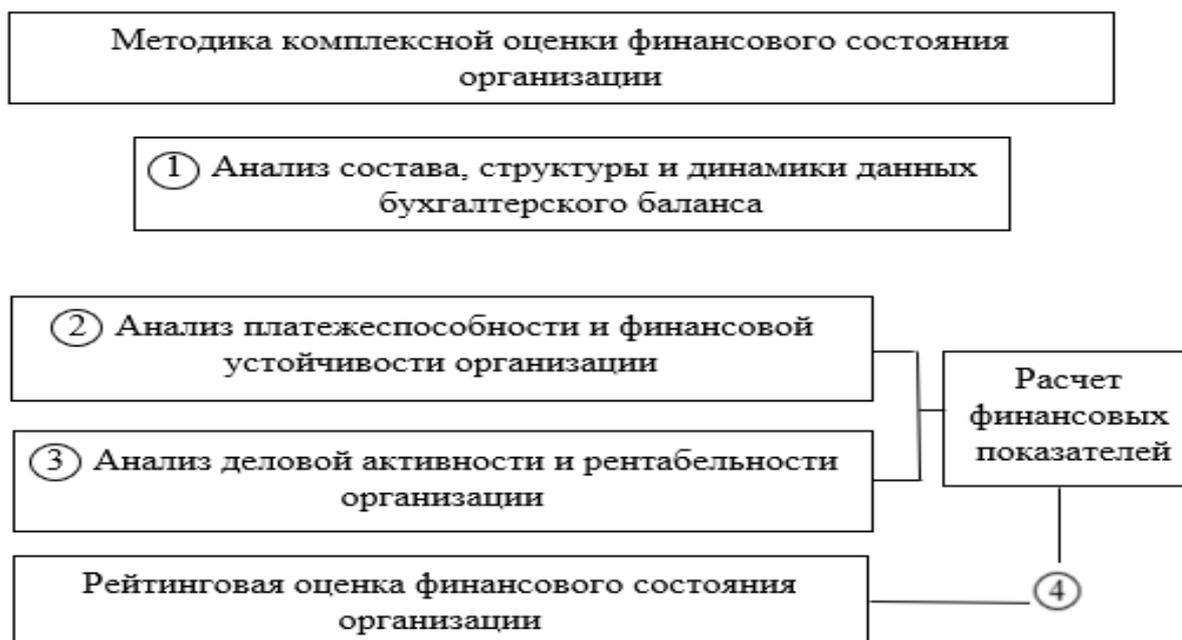


Рисунок 2 – Методика комплексной оценки финансового состояния организации Г. В. Савицкой

Для проведения рейтинговой оценки используются три финансовых коэффициента (рентабельность совокупного капитала, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент автономии), наиболее полно отражающие финансовое состояние организации. Каждому из коэффициентов присваивается соответствующее количество баллов, суммирование которых позволяет отнести организацию к определенному классу, характеризующему его финансовое состояние.

Поэтому, если провести комплексную оценку финансового состояния организации по вышеуказанной методике, можно увидеть общую картину финансового состояния организации, выявить проблемы и разработать меры по улучшению финансового состояния.

Мировая практика широко использует нормативные значения, определяемые на основе многолетней практики анализа деятельности организации. В России нет возможности прибегнуть к подобной практике. Ведь использование набора показателей, применяемых за рубежом, для оценки в условиях (распространения «теневое» сектора) невозможно, так как они отражают совершенно иную бизнес-среду.

В зарубежной практике анализ финансового состояния осуществляется с помощью коэффициентного анализа по отдельным направлениям, что позволяет анализировать различные организации, независимо от масштабов их деятельности, и определять их рентабельность. Предпочтение отдается сравнительному анализу, трендовому анализу, включающему вертикальный и горизонтальный анализ относительных показателей

[1, с. 115].

Таким образом, комплексная оценка финансового состояния является элементом управления организацией, а также выступает одним из важнейших источников информации для выбора наиболее эффективных управленческих решений.

Список литературы

1. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М. : Проспект. – 2014. – 1104 с.

2. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М. – 2017. – 608 с.

3. Седова, Е. И. Современное понимание оценки финансового состояния предприятия: предмет, цели, подходы [Текст] / Е. И. Седова, А. В. Чечулина // Вестник Университета. – 2016. – №6. – С. 136-142.

4. Старостина, Т. Г. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.

5. Морозова, И. С., Романенко, Е. В. Механизм повышения финансовой устойчивости предприятий сферы услуг. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 238-241.

6. Павлова, М. Э. Анализ финансовой устойчивости. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 126-130.

7. Шитов, В. Н., Салимова, М. Р. Политика управления финансовой устойчивостью на предприятии. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 38-42.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

А. В. Власова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В современном мире прибыль является одним из основополагающих факторов развития, как предприятия, так и государство в целом. Так предприятиям прибыль дает возможность не только для сбалансированного экономического положения на рынке, но и возможность расширения масштаба производства, придает мотивацию сотрудникам на более эффективное выполнение своих непосредственных обязанностей. Государство не

меньше предприятий заинтересовано в получении и приумножение прибыли предприятий, так как основной источник доходов государственного бюджета строится на безвозмездных поступлениях, зависящих непосредственно от прибыли. Поэтому стратегически важно правильно и грамотно распределять и использовать прибыль [2, с. 86].

Для того чтобы любое предприятие находилось в стабильном состоянии и процветало необходимо следить за состоянием рынка, конкурентами на этом самом рынке, эффективностью распределения ресурсов, рациональными расходами, а также множеством других факторов. Но без такого показателя как прибыль, ни одно предприятие не сможет вести эффективную хозяйственную деятельность [1, с. 121].

Главная и важнейшая цель любой коммерческой организации – это получение прибыли. Прибыль организации это возможность рассчитать не менее важные показатели для любой организации, такой как рентабельность. С помощью рентабельности можно понять, насколько правильно и эффективно предприятия воспользовались своими собственными и заемными средствами. Полученные и проанализированные данные помогут на основе показателей своих и других организаций конкурентов спланировать деятельность своей компании в будущем [3, с. 145]. Это все влияет на формирование прибыли, которое занимает важнейшее место в производстве предприятия. Порядок формирования прибыли показан на рисунке 1.

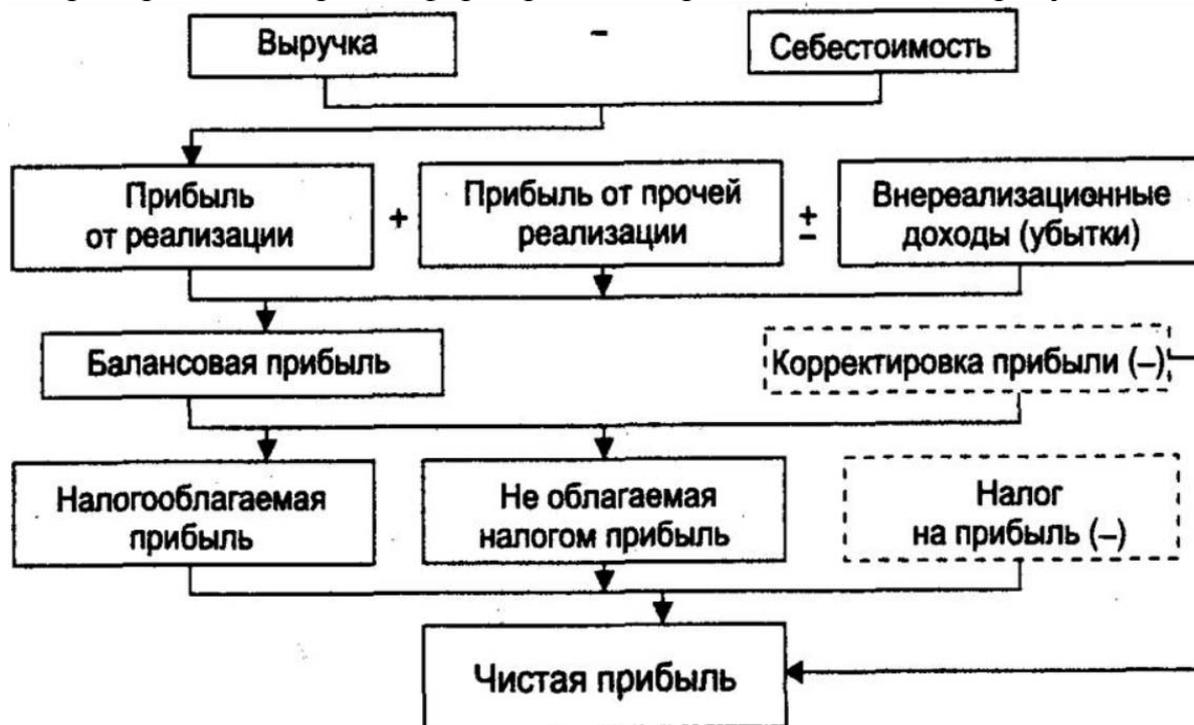


Рисунок 1 – Схема формирования прибыли

Предприятие ООО «Майнский сыродельный завод» одно из старейших и крупнейших стабильно развивающихся предприятий молочной промышленности ульяновской области, имеющий богатую историю.

На основании его отчетности проведем анализ финансовые результаты предприятия.

Таблица 1 – Анализ финансовых результатов ООО «Майнский сыродельный завод»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения (+/-)	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
Выручка	25032	22859	36035	11003	44,0
Себестоимость	24416	22519	35768	11352	46,5
Валовая прибыль	616	340	267	-349	-56,7
Прибыль от продаж	616	340	267	-349	-56,7
Прочие доходы	0	35	0	0	0,0
Прочие расходы	0	23	26	26	100,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	616	352	241	-375	-60,9
Прочее	0	-235	-234	-234	0
Чистая прибыль (убыток)	616	117	7	-609	-98,9

Для наглядности построим гистограмму (рисунок 2), отражающие основные показатели прибыли.

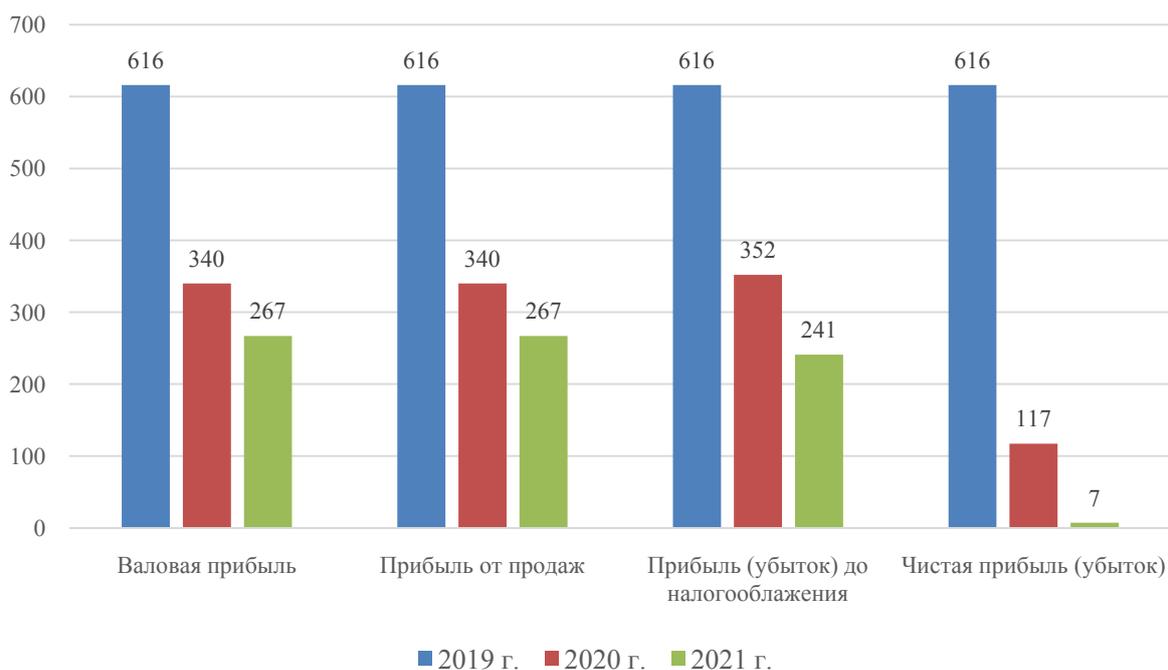


Рисунок 2 – Динамика основных показателей прибыли ООО «Майнский сыродельный завод»

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что основные показатели финансовых результатов в отчетном периоде значительно увеличились. Так, выручка возросла на 11003 тыс. руб. или на 44,0%. Увеличение себестоимости на 11352 тыс. руб. или на 46,5% оказало отрицательное влияние на показатель валовой прибыли, который по итогу сократился на 349 тыс. руб. или на 56,6%.

Все показатели организации снизились в анализируемом периоде, но если посмотреть на выручку и себестоимость организации которые с каждым годом растут, можно предположить, что средства предприятия уходят на увеличение масштабов производства, маркетинг, зарплаты сотрудников, а также увеличились прочие расходы, что может говорить о возможных инвестициях предприятий для улучшения эффективности работы.

Прибыль – это один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий. Увеличение фонда оплаты труда их работников. Оно является не только неотъемлемым источником обеспечения внутривозрастных потребностей предприятий, а также приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Важнейшая цель управления прибылью максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде.

Список литературы

1. Большаков, С. В. Основы управления финансами: учебное пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2019. – 365 с.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 336 с.
3. Тренин, Н. Н. Управление финансами: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 495 с.
4. Пострелова, А. В., Бурганова, А. Р. Анализ прибыли как важнейший инструмент управления предприятием. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 130-135.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ

Т. А. Волкова, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Для снижения дебиторской задолженности в развитых странах используются различные инструменты, такие как факторинг, учет векселей, форфейтинг, некоторые из которых успешно используются в практике работы российских предприятий.

Факторинг можно представить как комплекс различных финансовых услуг, оказываемые клиенту в обмен на уступку прав требований дебиторской задолженности.

Учетом векселей, которые выдаются покупателями продукции, является финансовая операция по продаже данных векселей банку по конкрет-

ной цене, устанавливаемая в зависимости от номинала векселя, а также срока погашения и учетной ставки.

Форфейтинг можно представить в виде финансовой операции по рефинансированию дебиторской задолженности по коммерческому кредиту посредством передачи переводного векселя в сторону банка или факторинговой компании с выплатой определенного комиссионного вознаграждения.

Следующие методы снижения дебиторской задолженности широко распространены в зарубежных странах, но еще неполно или вообще не реализуются на отечественных предприятиях.

К таким методам относится метод снижения дебиторской задолженности с использованием онлайн – технологий.

Примером этого метода может служить американская компания WellsFargo. Дебиторская задолженность потребителей данного сервиса проверяется его служащими, после проверки «дебиторка» может быть отправлена на продажу или оставлена в виде залоговой стоимости при получении клиентом ссуды или кредита.

Также при использовании данного сервиса организации могут изменять скорость движения своих денежных потоков, и соответственно снизить риски неплатежей.

Все вышеперечисленные методы снижения дебиторской задолженностью применяются в краткосрочном периоде, когда необходима оперативная работа с дебиторами и кредиторами.

Далее рассмотрим методы снижения «дебиторки» в долгосрочном периоде, эти методы относятся к стратегическому планированию.

Характерной особенностью зарубежных методов является использование классификации задолженностей по срокам возникновения и показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в днях. Недостатком данного подхода можно назвать то, что данные инструменты не могут позволить точно следить за изменениями качества общей величины дебиторской задолженности.

Самым лучшим способом контроля «дебиторки» является проведение оценки и анализа с позиций платежной дисциплины, основным инструментом которых является ведомость непогашенных остатков.

Для ведения дебиторской задолженности можно привлечь кредитного менеджера, в чьи обязанности будет входить продажа продукции в кредит. Этот кредит, который будет предоставлен только надежным дебиторам, сможет приносить дополнительный доход организации, вследствие чего увеличится собственный капитал предприятия, а при смягчении кредитной политики возрастет и объем продаж.

Теперь перейдем к рассмотрению методов оптимизации кредиторской задолженности, так как дебиторская задолженность и кредиторская задолженность тесно связаны между собой.

Мониторинг «кредиторкой» является важным аспектом финансового менеджмента. От того насколько эффективно будет осуществляться данное управление зависит успех организации и ее осуществление в дальнейшем. При грамотном управлении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. Поэтому от того, как выстраиваются отношения с контрагентами, согласовываются условия заключаемых договоров, отслеживаются сроки их оплаты, то есть каков механизм управления кредиторской задолженностью, во многом зависит эффективность использования полученных средств. Важно отметить, что любая задолженность в первую очередь влияет на платежеспособность организации. Поэтому чтобы эффективно управлять долгами организации необходимо:

- 1) определить оптимальную структуру кредиторской задолженности для предприятия;
- 2) составить бюджет кредиторской задолженности;
- 3) разработать систему показателей характеризующих отношения с кредиторами и принять определенные значения за плановые;
- 4) проанализировать соответствие фактических показателей с нормативными;
- 5) сделать анализ причин возникших отклонений;
- 6) разработать комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми показателями.

Важную роль в мониторинге кредиторской задолженности играет менеджер. Он должен разработать и применять четкую стратегию в отношениях с кредиторами, для того чтобы они максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности. В ходе разработки стратегии менеджеры должны уделять большое внимание решению таких задач как: максимизация прибыли и минимизация издержек компании, достижение динамичного развития и повышение кредитоспособности организации.

При выполнении всех этих задач и будет определена максимальная финансовая устойчивость организации. Также должно быть обеспечено финансирование данных задач в полном объеме. Организации следует использовать сначала все собственные источники финансирования, а затем уже привлекать заемные средства кредиторов. При этом важно учитывать стоимость заемного капитала, которая должна позволять сохранить рентабельность организации на оптимальном уровне.

Немаловажным этапом в анализе кредиторской задолженности является определение наиболее приемлемых тактических подходов. Существует несколько подходов привлечения заемных средств:

- 1) средства инвесторов (расширение уставного капитала);
- 2) банковский кредит;
- 3) товарный кредит (отсрочка оплаты поставщикам);

4) использование собственного «экономического превосходства».

Способ привлечения денежных средств за счет инвесторов имеет свою характеристику. Во-первых, данный способ отличается своей дешевизной. Как правило, инвесторы, обменивая свои денежные средства на долю в организации, рассчитывают на определенные дивиденды, прописанные в учредительных документах в виде процентов. При этом, в случае отсутствия прибыли на предприятии, вложенный в дело капитал может быть «бесплатным». Во-вторых, инвесторы получают возможность влиять на процессы, происходящие в организации.

Поэтому очень большое внимание надо уделить сохранению пакета контрольных акций, иначе ваш собственный капитал может превратиться в капитал, переданный в займы новому инвестору. Таким образом, при привлечении денежных средств инвесторов нужно соблюдать определенную ограниченность, их не должно быть больше собственных первоначальных инвестиций.

Банковский кредит, как правило, выдается банками. Данный вид привлечения денежных средств является наиболее дорогим, так как предполагает высокий процент и необходимость надежного обеспечения. Несмотря на «дороговизну» и «проблематичность» привлечения, возможности банковского кредита в отличие от инвестиционного должны быть использованы компанией на все 100%. Существенным недостатком финансовых заемных средств является наличие строго определенных сроков их возврата.

Привлечение заемных средств с помощью товарного кредита является наиболее простым способом, так как он не требует привлечения залога и не связан со значительными расходами и продолжительностью оформления.

Суть использования преимуществ, связанных с собственным экономическим превосходством, заключается в возможности диктовать и навязывать поставщику (кредитору) собственные «правила» игры на рынке и характер договорных отношений. Экономическое превосходство заемщика перед кредитором может возникнуть в случае:

- монопольного положения заемщика на рынке;
- активы покупателя значительно превосходят активы поставщика;
- маркетинговые преимущества;
- организационные недостатки в управлении дебиторской задолженностью у кредитора.

Таким образом, менеджеру при стремлении использовать максимально все источники заемных средств следует обращать внимание на возможность выплаты этих средств в дальнейшем, а также сопоставлять возможности организации с подходами к привлечению заемных денежных средств.

Также одним из важнейших этапов мониторинга кредиторской за-

долженности является отслеживание сроков оплаты. В случае просрочки платежа зачастую применяется повышенный процент платежей по договору, в случае последующей просрочки поставка может быть отменена.

Таким образом, анализ кредиторской задолженности должен обязательно включать в себя следующие элементы: планирование кредиторской задолженности, ее нормирование, контроль, анализ и регулирование этих процессов. Эффективное управление кредиторской задолженностью обеспечивает организацию оборотными средствами для непрерывной деятельности. Только комплексный подход позволит обеспечить эффективное управление кредиторской задолженностью, также снизить риск несостоятельности и банкротства предприятия.

Кроме того, рекомендуется не допускать появления просроченной кредиторской задолженности. Если этого избежать не удастся, важно заранее выработать алгоритмы корректной работы с кредиторами предприятия и в дальнейшем находиться с ними в тесном контакте, чтобы не допустить обращения в суд.

Еще одним разумным шагом является создание одной или нескольких подконтрольных компаний, накапливающих кредиторскую задолженность головной компании. Такая схема позволяет концентрировать всю нежелательную или подозрительную задолженность на другом юридическом лице. Подконтрольная компания может взять на себя, например, осуществление закупок, одновременно выполняя при этом функцию своеобразного защитного фильтра.

При самом мрачном развитии событий – банкротстве – накопленная компанией-фильтром задолженность компании-цели в случае рейдерской атаки может быть использована для того, чтобы попытаться вернуть предприятие или его имущественный комплекс. Наличие контролируемой кредиторской задолженности позволит собственникам компании получить большинство на собрании кредиторов в процессе наблюдения, сформировать нужный совет кредиторов и избрать нужного внешнего управляющего.

Когда накопление текущей кредиторской задолженности невозможно, используются различные схемы ее искусственного создания. Весьма популярна тактика создания финансовых «ядовитых пилюль» или так называемых фальшивых кредиторов. Компания-цель заключает договоры, по условиям которых должник несет крупные денежные обязательства перед дружественными ему компаниями. При проведении процедуры банкротства дружественные кредиторы лоббируют интересы должника.

Как видно, мониторинг кредиторской задолженности, несмотря на то что проведение этих мероприятий требует усилий и, конечно, определенных затрат, существенно повышает шансы компании противостоять попыткам рейдерского захвата.

Мониторинг дебиторской и кредиторской задолженности всегда ак-

туален в практике работы как отечественных, так и зарубежных предприятий.

Без должного контроля над задолженностями невозможно достичь эффективной работы предприятия и стабильного финансового положения.

В настоящее время имеются различные методы оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностями как в долгосрочном, так и в краткосрочных периодах и возможен их синтез для повышения активов и пассивов предприятия.

Список литературы

1. Данилина, Е. В. Управление оборотными средствами предприятия / Е. В. Данилина, К. С. Скворцова, Е. В. Бенько // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 362-365.

2. Шабалкина, Ю. В. Структура капитала предприятия / Ю. В. Шабалкина, Е. В. Бенько // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 446-448.

3. Насибуллин, Б. А., Шитов, В. Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью. В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 276-279.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Д. Джоракулыев

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Кредиторская задолженность – это долги к уплате. Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары (работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены.

С одной стороны, кредиторская задолженность представляет собой средства, привлеченные для ведения хозяйственной деятельности, причем, как правило, без уплаты процентов. Это положительная сторона кредиторской задолженности.

Вместе с тем, просроченная кредиторская задолженность может привести к необходимости уплаты штрафных санкций, предъявлению судебных исков, в худшем случае – признанию предприятия банкротом.

Кредиторская задолженность, которая не может быть взыскана в силу истечения срока исковой давности, списывается на увеличение финан-

сового результата.

Анализ кредиторской задолженности направлен на определение способности предприятия ее погасить, т.е. анализируется его платежеспособность.

Покажем, как анализируется кредиторская задолженность на конкретном примере.

Состав кредиторской задолженности организации рассмотрен в таблице 1.

Таблица 1 – Состав кредиторской задолженности, тыс. руб.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение	
				2020 год	2021 год
Кредиторская задолженность, в том числе	29131	29205	29172	74	-33
Текущая	24761	24631	24452	-130	-179
Пенсионному фонду РФ	1100	1278	1312	178	34
Фонду ОМС	917	500	520	-417	20
Фонду социального страхования	203	187	298	-16	111
Задолженность перед бюджетом текущая, в том числе	2150	2609	2590	459	-19
федеральному бюджету	982	1302	1118	320	-184
бюджетам субъектов РФ	719	871	915	152	44
местным бюджетам	449	435	557	-14	122

Величина обязательств снизилась на 33 тыс. руб. и на конец периода составила 29172 тыс. руб. Основной причиной сокращения явилось снижение текущей кредиторской задолженности, а также текущей задолженности перед бюджетом.

Негативной тенденцией может стать рост кредиторской задолженности по таким ее составляющим, как задолженность фонду социального страхования и местному бюджету. Структура кредиторской задолженности организации определена в таблице 2.

В структуре кредиторской задолженности преобладают такие ее составляющие, как текущая задолженность, задолженность Пенсионному фонду, федеральному бюджету.

Темп роста кредиторской задолженности организации представлен в таблице 3.

Таблица 2 – Структура кредиторской задолженности, %

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение	
				2020 год	2021 год
Кредиторская задолженность, в том числе	100,00	100,00	100,00	0	0
Текущая	85,00	84,34	83,82	-0,66	-0,52
Пенсионному фонду РФ	3,78	4,38	4,50	0,60	0,12
Фонду ОМС	3,15	1,71	1,78	-1,44	0,07
Фонду социального страхования	0,70	0,64	1,02	-0,06	0,38
задолженность перед бюджетом текущая, в том числе	7,38	8,93	8,88	1,55	-0,06
федеральному бюджету	3,37	4,46	3,83	1,09	-0,63
бюджетам субъектов РФ	2,47	2,98	3,14	0,51	0,15
местным бюджетам	1,54	1,49	1,91	-0,05	0,42

Таблица 3 – Темп роста кредиторской задолженности организации

Показатели	2020 год, %	2021 год, %
Кредиторская задолженность	100,25	99,89
текущая	99,47	99,27
Пенсионному фонду РФ	116,18	102,66
Фонду ОМС	54,53	104,00
Фонду социального страхования	92,12	159,36
задолженность перед бюджетом текущая	121,35	99,27
федеральному бюджету	132,59	85,87
бюджетам субъектов РФ	121,14	105,05
местным бюджетам	96,88	128,05
Кредиторская задолженность	100,25	99,89

Наибольший темп роста наблюдается по таким составляющим кредиторской задолженности, как задолженность Фонду социального страхо-

вания (в 2021 году темп роста составил 159,6%) и задолженность местным бюджетам (темп роста в 2021 году – 128,05%). Наибольшим темпом сокращается задолженность федеральному бюджету (темп роста в 2021 году – 85,87%).

Постоянная продуманная и целенаправленная работа организации с имеющейся у нее кредиторской задолженностью очень важна для финансового благополучия организации. В этих целях требуется организовать в организации постоянно ведущийся финансовый мониторинг и с особой тщательностью подходить к вопросу выбора возможных контрагентов для последующей совместной работы.

Список литературы

1. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.

2. Шабалкина, Ю. В., Бенько, Е. В. Структура капитала предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 446-448.

3. Васильева, А. С. Оптимизация структуры капитала предприятия. Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 53-й научно-технической конференции. В 3 ч. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 172-176.

4. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 55-59.

5. Старостина, Т. Г. Сущность и классификация управленческих решений в организации. В сборнике: Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 50-й научно-технической конференции. В 3-х частях. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 244-248.

ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

М. Джуметиев

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Дебиторская задолженность – это долг внешних контрагентов и работников предприятия перед организацией.

Дебиторская задолженность покупателей возникает в случае предоставления им отсрочки платежа (в этом случае говорят о коммерческом

кредите), а также при неисполнении покупателем своих обязательств по договору об оплате полученных товаров, работ, услуг. Предоплата поставщикам товаров, работ, услуг также включается в состав дебиторской задолженности.

В составе дебиторской задолженности числится переплата по налогам, сборам и взносам во внебюджетные фонды, а также различная задолженность работников перед организацией, например:

- суммы, полученные работниками под отчет;
- переплата по заработной плате;
- задолженность по займам, полученным от предприятия;
- долг по возмещению недостач и материального ущерба.

Анализ задолженностей организации позволяет определить ее позицию с точки зрения коммерческого кредитования, то есть установить, является ли организация нетто-заемщиком (превышение кредиторской задолженности) или нетто-кредитором (превышение дебиторской задолженности). Продемонстрируем как производится анализ дебиторской задолженности на конкретном примере. Анализ состава дебиторской задолженности представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ состава дебиторской задолженности, тыс. руб.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение	
				2020 год	2021 год
Дебиторская задолженность, в том числе	27510	29886	28913	2376	-973
покупатели и заказчики	3580	3820	3998	240	178
поставщики и подрядчики	735	690	702	-45	12
потребители услуг	410	713	763	303	50
прочие авансы	355	761	557	406	-204
по пеням и штрафам по договорам	200	0	410	-200	410
другие дебиторы	2000	1495	1142	-505	-353

Общая величина дебиторской задолженности уменьшилась в 2021 году на -973 тыс. руб. преимущественно за счет снижения таких составляющих дебиторской задолженности как задолженность по прочим авансам и задолженность других дебиторов.

При этом наблюдается прирост практически всех остальных составляющих дебиторской задолженности. Наибольший прирост произошел по составляющей задолженность по пеням и штрафам по договорам. Струк-

тура дебиторской задолженности организации представлена в таблице 2.
Таблица 2 – Структура дебиторской задолженности, %

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение	
				2020 год	2021 год
Дебиторская задолженность	100,00	100,00	100,00	0	0
покупатели и заказчики	13,01	12,78	13,83	-0,23	1,05
поставщики и подрядчики	2,67	2,31	2,43	-0,36	0,12
потребители услуг	1,49	2,39	2,64	0,90	0,25
прочие авансы	1,29	2,55	1,93	1,26	-0,62
по пеням и штрафам по договорам	0,73	0	1,42	-0,73	1,42
другие дебиторы	7,27	5	3,95	-2,27	-1,05

Данные таблицы позволяют видеть, что в структуре дебиторской задолженности наибольшую долю занимает задолженность покупателей и заказчиков. Доля данной составляющей возросла за 2021 год на 1,05%. Наименьшую долю в структуре дебиторской задолженности составляет задолженность по пеням и штрафам по договорам. Темп роста дебиторской задолженности организации представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Темп роста дебиторской задолженности

Показатели	2020 год, %	2021 год, %
Дебиторская задолженность	108,64	96,74
покупатели и заказчики	106,70	104,66
поставщики и подрядчики	93,88	101,74
потребители услуг	173,90	107,01
прочие авансы	214,37	73,19
другие дебиторы	74,75	76,39

За 2021 год наибольший темп роста наблюдается по таким составляющим дебиторской задолженности как задолженность потребителей услуг (107,01%) и задолженность покупателей и заказчиков (104,66%).

В 2021 году наблюдается наименьший темп роста по таким составляющим дебиторской задолженности как прочие авансы (73,19%) и другие дебиторы (76,39%).

Оценим показатели использования дебиторской и кредиторской задолженностей (таблица 4).

Таблица 4 – Показатели использования дебиторской и кредиторской задолженностей

Показатели	2020 год, тыс. руб.	2021 год, тыс. руб.	Изменения, тыс. руб.
Выручка от продаж	45504	49813	4309
Среднегодовые остатки дебиторской задолженности	28698,0	29399,5	701,5
Среднегодовые остатки кредиторской задолженности	29168,0	29188,5	20,5
Оборачиваемость дебиторской задолженности (коэффициент оборачиваемости средств в расчетах)	1,59	1,69	0,10
Оборачиваемость кредиторской задолженности (количество раз)	1,56	1,71	0,15
Длительность оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость средств в расчетах)	226,4	213,0	-13,4
Длительность оборота кредиторской задолженности	230,8	210,5	-20,3
Среднегодовые остатки оборотных активов	37153,0	38253,5	1100,5
Доля дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов	0,772	0,769	-0,003
Коэффициент покрытия кредиторской задолженности оборотными активами	1,274	1,311	0,037

Поскольку оборачиваемость (в днях) кредиторской задолженности ниже оборачиваемости дебиторской задолженности, то такое положение дел можно назвать отрицательным фактором в деятельности предприятия.

Положительным является отсутствие просроченной дебиторской задолженности.

Анализ показывает, что доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов сократилась на 0,003 процентных пункта, то есть увеличилась мобилизация – привлечение в хозяйственный оборот оборотных средств организации.

Срок оборачиваемости средств в расчетах показывает средний срок погашения дебиторской задолженности. Сокращение срока расчетов с покупателями на 13,4 дня позволило организации высвободить из оборота дополнительные свободные денежные средства, полученные в результате

притока денежных средств за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,1 оборота.

В расчетах рентабельность капитала определяется отношением чистой (свободной) прибыли к стоимости капитала. Для оценки рациональных границ этого соотношения целесообразно провести анализ, представленный в таблице 5.

Таблица 5 – Сравнительная оценка условий предоставления и получения кредита в организации

Показатели	2020 год	2021 год	Изменения
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	28698	29399,5	701,5
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	29168	29188,5	20,5
Выручка от продаж, тыс. руб.	45504	49813	4309
Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	41413	44596	3183
Однодневный объем выручки, тыс. руб.	126,4	138,369	11,969
Однодневная себестоимость продукции, тыс. руб.	115,036	123,878	8,842
Капитал и резервы, тыс. руб.	7224,5	8034	809,5
Прибыль, тыс. руб.	2053	3391	1338
Оборачиваемость задолженности, дни			
а) дебиторской	227	212,5	-14,5
б) кредиторской	253,6	235,6	-18
Необходимый краткосрочный кредит, тыс. руб.	-3059,958	-2861,582	198,376
Свободные средства в обороте, тыс. руб.	3362,24	3196,324	-165,916
Проценты за кредит, тыс. руб.	592	499	-93
Свободная прибыль, тыс. руб.	1642,4	2712,8	1070,4
Необходимые собственные средства, тыс. руб.	3862,26	4837,676	975,416
Необходимые заемные средства, тыс. руб.	26108,042	26326,918	218,876
Рациональное соотношение заемных и собственных средств	6,7598	5,4421	-1,318
Рентабельность капитала, %	22,73	33,77	11,04

Дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у организации появляются свободные средства, соответствующие времени

от поступления дебиторской задолженности до необходимости платить кредиторам. Сумма свободных средств на конец периода составила 3196,324 тыс. руб.

В исследуемой организации рентабельность капитала выше процентной ставки, то есть при условии возникновения потребности в кредите получить его будет достаточно легко. Оценка реального состояния дебиторской задолженности проведена в таблице 6.

Таблица 6 – Оценка реального состояния дебиторской задолженности

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
0-30	7220	24,97	0	0	7220
30-60	10150	35,11	0	0	10150
60-90	9412	32,55	0	0	9412
90-120	1030	3,56	0	0	1030
120-150	1000	3,46	10	100	900
150-180	70	0,24	40	28	42
180-360	31	0,11	50	15,5	15,5
свыше 360	0	0	0	0	0
Итого	28913	100,00	0,5	143,5	28769,5

Средняя вероятность безнадежных долгов составит 0,5%.

Из приведенных данных следует, что предприятие не получит 143,5 тыс. руб. дебиторской задолженности, что составляет 0,5% от общей ее суммы. Соответственно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам.

Можно выделить следующие риски, связанные с дебиторской задолженностью:

- кредитный риск (риск неисполнения обязательств дебиторами);
- риск потери ликвидности (риск неисполнения обязательств перед кредиторами);
- операционный риск (риск потерь и убытков вследствие недостатков в системах контроля и управления).

Список литературы

1. Насибуллин, Б. А., Шитов, В. Н. Оценка эффективности управле-

ния дебиторской задолженностью. Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 276-279.

2. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 55-59.

3. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Н. А. Дормидонтова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Предприятие обязательно владеет определенным имуществом различных видов. Под понятие «основные средства» попадает не любое имущество предприятия. Это материальные объекты, которые фирма использует для различных видов своей деятельности: производства товаров, оказания услуг, выполнения работ, сдачи в аренду и других функций. В отношении этих материальных активов должны быть справедливы все следующие позиции:

- их не намерены реализовывать или перерабатывать в ближайшее время;
- они служат на благо предпринимателя не менее 12 месяцев (или одного операционного цикла, если он превышает годичный срок);
- потенциально способны приносить владельцу доход (сейчас или в будущем времени);
- могут подвергаться износу и терять при этом в стоимости (все, кроме земельных участков).

Данные о наличии и движении основных средств служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия.

На основании данных бухгалтерской отчетности рассчитываются и анализируются показатели движения основных средств.

Анализ движения основных средств производится на основе следующих показателей:

- коэффициента ввода;
- коэффициента выбытия.

Покажем анализ основных средств организации на конкретном примере.

Таблица 1 – Показатели состояния ввода и выбытия

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Отклонение	
				2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.
Коэффициент ввода	0,113	0,019	0,046	-0,094	0,027
Коэффициент выбытия	0	0,002	0,008	0,002	0,006

Таким образом, в 2021 году предприятие производит замену устаревшего оборудования и других объектов основных средств более высокими темпами, чем в 2020 и 2019 годах. Если в 2019 году доля новых объектов составляла 11,3% от имеющихся в наличии объектов, то в 2020 году данный показатель уменьшился на 9,4% и составил 1,9%, а за 2021 год увеличился на 2,7% и составил 4,6%.

Дела с выбытием объектов обстоят иначе. В 2019 году выбытие отсутствует. В 2020 году выбывшие объекты составляли 0,2%, а в 2021 году их доля увеличилась на 0,6% и составила 0,8%.

Из этих данных видно, что поступление объектов в 2021 году значительно больше их выбытия. Избавляться от устаревших, изношенных и не используемых объектов необходимо, однако производить выбытие объектов необходимо по мере приобретения новых, так как при этом теряется часть производственной мощности предприятия.

Для более полной характеристики технического состояния основных средств рассчитываются коэффициенты:

- обновления;
- ликвидации;
- расширения;
- износа;
- годности;
- замены.

Рассчитанные показатели сведены в таблицу 2.

Таблица 2– Показатели состояния основных средств

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Отклонение	
				2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.
Коэффициент обновления	0,113	0,019	0,046	-0,094	0,027
Коэффициент ликвидации	0	0,001	0,004	0,001	0,003
Коэффициент замены	0	0,044	0,086	0,044	0,003
Коэффициент износа	0,86	0,87	0,86	0,01	-0,01
Коэффициент годности	0,14	0,13	0,14	-0,01	0,01

Полученные показатели в очередной раз подтверждают, что по данным объектам, предприятие целенаправленно производит замену и перевооружение, но не в достаточном объеме.

На 0,027 повысился коэффициент обновления, то есть в 2021 г. предприятие произвело замену 4,6% основных средств. При этом лишь 0,4% основных средств было ликвидировано, и 8,6% основных средств было заменено новыми в связи с полным износом. Коэффициент расширения показывает, что если в 2020 г. предприятие занялось расширением деятельности, то в 2021 г. оно занято заменой старых объектов на новые. При этом часть устаревшего и лишнего оборудования было реализовано. Коэффициент износа показывает, что основные средства предприятия в 2021 году изношены на 86%. Что больше меньше 2020 года на 1%. То есть, годность основных средств в 2021 году повышается.

Предприятию необходимо заниматься обновлением технической базы более интенсивно.

При анализе структуры основных производственных средств следует исходить из того, что техническая база может обеспечивать финансовую устойчивость предприятия в тех случаях, когда:

- имеется разумное увеличение общей стоимости основных средств, так как в условиях рынка непродуманный их прирост не гарантирует их эффективной отдачи;
- активная часть основных средств растет более быстрыми темпами, чем все фонды.

Для оценки эффективности использования основных средств, прежде всего, необходимо проанализировать их структуру (таблица 3).

Таблица 3 – Структура основных производственных средств

Элементы основных средств	2019 год		2020 год		2021 год		Отклонение			
							2020 г. от 2019 г.		2021 г. от 2020 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Земля	639	0,72	639	0,71	617	0,65	0	-0,01	-22	-0,06
Транспорт	3211	3,62	3576	3,96	3576	3,81	365	0,34	0	-0,15
Машины и оборудование	60801	68,46	62013	68,60	65883	70,11	1212	0,14	3870	1,51
Здания	24092	27,13	24092	26,65	23829	25,35	0	-0,48	-263	-1,30
Прочие	72	0,08	72	0,08	72	0,08	0	0	0	0
Итого	88815	100	90392	100	93977	100	1577	0	3585	0

Согласно полученным данным общая величина основных средств в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась на 1577 тыс. руб., а в 2021 г. еще на 3585 тыс. руб.

На сегодняшний день предприятие обладает собственными производственными и административными площадями, землей, транспортом,

оборудованием.

В связи с обновлением основных средств и программой избавления от неиспользуемых и изношенных, стоимость оборудования в течении периода изменялась (объекты поступали и выбывали), но на конец каждого года имеется тенденция увеличения.

Основную долю в структуре основных средств за все года занимают машины и оборудование.

При этом в связи с превышением поступления машины и оборудование над их выбытием в 2021 г. их доля увеличилась на 1,51%. Здания и сооружения в 2021 г. занимают в структуре основных средств 25,35%, что меньше данных 2020 г. на 1,30%.

Для оценки уровня использования основных средств проводится расчет показателя фондоотдачи. Расчет производится на основе данных отчета о финансовых результатах и расчетных показателях (таблица 4).

Таблица 4 – Данные для расчета фондоотдачи

Показатели	2020 г.	2021 г.	Абсол. откл.	Темп прироста
Объем продукции, ТП, тыс. руб.	62468	52990	25218	40,4
Среднегодовая стоимость основных производственных средств, ОФ, тыс. руб.	89603,5	92184,5	2581,0	2,9
Среднегодовая стоимость активной части производственных средств, ОФа, тыс. руб.	64800,5	67524,0	2723,5	4,2
Среднегодовая стоимость действующего оборудования, ОФд, тыс. руб.	61407,0	63948,0	2541,0	4,1
Удельный вес активной части основных средств, Да, %	72,3	73,2	0,9	1,2
Удельный вес действующего оборудования в стоимости активной части основных средств, Дд, %	94,8	94,7	-0,1	-0,1
Количество единиц действующего оборудования, Мз, шт.	151	148	-3	-2,0
Средняя стоимость единицы действующего оборудования, Цм, тыс. руб.	406,67	432,08	25,41	6,2
Количество рабочих дней, Тдм, дни	249	238	-11	-4,4
Количество отработанных станко-смен, Тсм	37599	35224	-2375	-6,3
Коэффициент сменности, Ксм	1	1	0	0
Продолжительность смены, Тч, час	8	8	0	0
Коэффициент загрузки оборудования в течении смены, Кз	0,92	0,87	-0,05	-5,4
Полезное время работы оборудования, Тп, час.	1832,64	1656,48	-176,16	-9,6
Среднечасовой объем выпуска продукции на единицу оборудования, Вч, тыс. руб.	0,23	0,22	-0,01	-4,3
Фондоотдача действующего оборудования, Фод, руб.	1,02	0,83	-0,19	-18,6
Фондоотдача основных средств, Фо, руб.	0,7	0,6	-0,1	-14,3

Согласно полученным данным, фондоотдача действующего оборудования в 2021 г. снизилась по сравнению с 2020 г. на 0,19 руб. При этом фондоотдача в целом по основным средствам снизилась на 0,13 руб. Это свидетельствует о том, что у предприятия имеется небольшое количество основных средств, не используемых в производственной деятельности, то есть бездействующих. Необходимо также отметить, что снижение фондоотдачи действующего оборудования было, в основном, получено из-за снижения эффективности использования основных средств.

Негативное влияние на фондоотдачу оказало также снижение величины уровня загрузки оборудования (0,05) и снижение количества рабочих дней (за счет недельного простоя по внешним причинам) (11 дней).

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о том, что снижение количества действующих основных средств приводит к снижению фондоотдачи за счет снижения эффективности использования имеющихся объектов. Кроме того, негативным моментом можно считать то обстоятельство, что снижение фондоотдачи также достигнуто за счет снижения объемов товарной продукции (выручки).

Список литературы

1. Строева, Н. А., Старостина, Т. Г. Теоретические аспекты управления основными средствами предприятия. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 111-113.

2. Старостина, Т. Г., Строева, Н. А. Оценка эффективности использования основных средств. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. Сборник научных трудов IV Всероссийской научной конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 155-158.

3. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю. О. Елеськина

Ульяновский государственный технический университет, г Ульяновск

Для успешной деятельности и развития организации контроль и оценка финансового состояния субъекта хозяйствования играет важную роль. Особенно в настоящее время, характеризующееся нестабильной экономикой, под воздействием различных внешних и внутренних факторов финансовое состояние организации может усугубиться, соответственно

необходимо постоянно и более тщательно проводить его мониторинг.

Финансовое состояние организации – это категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [1, с. 104].

Следует отметить, что многие наши отечественные ученые внесли значимый вклад в области по изучению анализа финансового состояния организаций, методов его оценки с помощью финансовых коэффициентов, а именно А. Д. Шеремет, В. Г. Когденко, В. И. Стражев, Г. В. Савицкая и другие.

Разработано много различных методик осуществления оценки финансового состояния организации такими учеными-экономистами, как Г. В. Савицкая, Л. В. Донская, А. Д. Шеремет и др.

На наш взгляд самой эффективной методикой кажется модель Г. В. Савицкой, которая осуществляется с помощью проведения нескольких видов анализа финансового состояния организации и на заключительном этапе осуществляется рейтинговая оценка состояния хозяйствующего субъекта (рисунок 1).

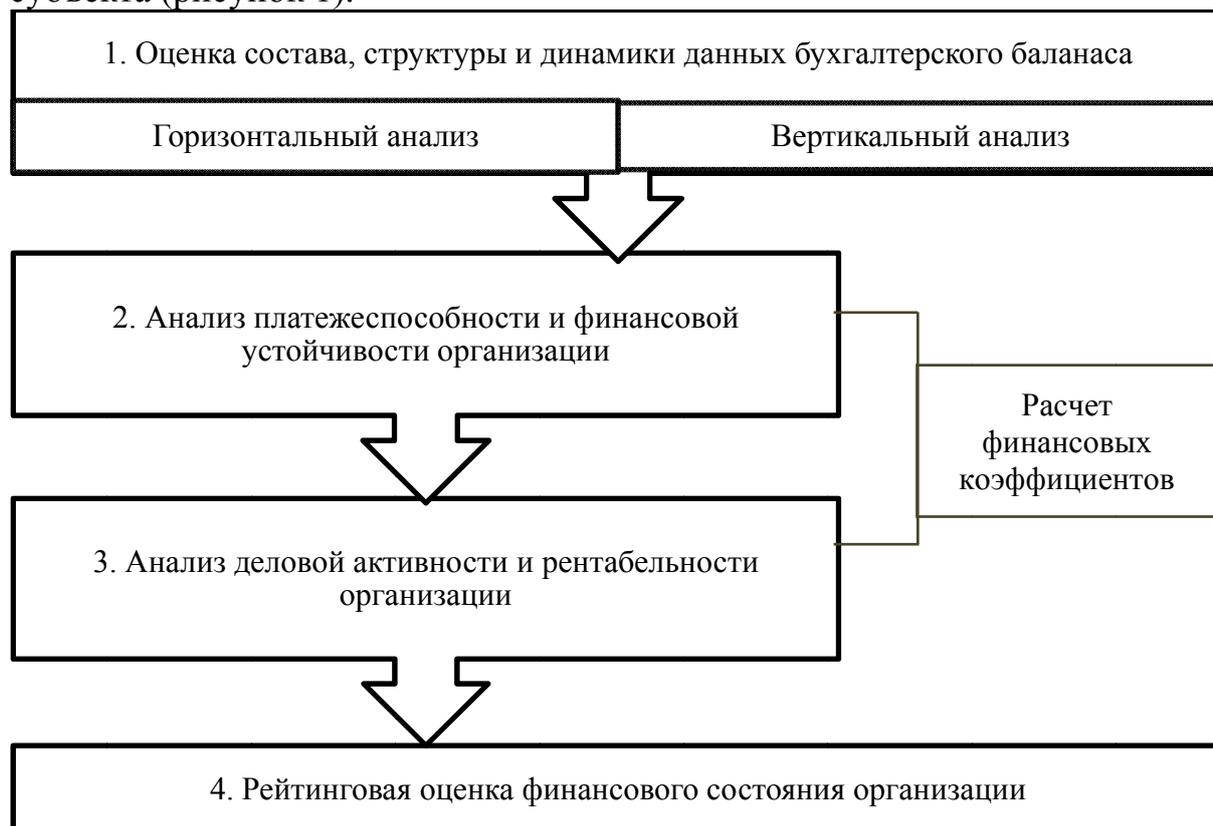


Рисунок 1 – Этапы комплексной оценки финансового состояния организации по методике Г. В. Савицкой

Далее проведем комплексную оценку финансового состояния организации на примере ООО «Ульяновский Приборо-Ремонтный Завод» («УПРЗ»). Данные возьмем из бухгалтерской отчетности за 2019-2021 гг.

Таблица 2 – Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «УПРЗ»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменения (тыс. руб.)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2021 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Актив								
Внеоборотные активы, в т. ч.:	10751	10,29	8537	7,28	9228	6,73	-2214	691
Нематериальные активы	15	0,01	11	0,01	8	0,01	-4	-3
Основные средства	10736	10,27	8526	7,27	8448	6,16	-2210	-78
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	772	0,56	0	0
Оборотные активы, в т. ч.:	93750	89,72	108727	92,72	127826	93,27	14977	19099
Запасы	60007	57,42	66380	56,61	84044	61,32	6373	17664
НДС по приобретенным ценностям	663	0,63	379	0,32	258	0,19	-284	-121
Дебиторская задолженность	32133	30,75	36739	31,33	41002	29,92	4606	4263
Денежные средства и денежные эквиваленты	153	0,15	4026	3,43	105	0,08	3873	-3921
Прочие оборотные активы	794	0,76	1203	1,03	2417	1,76	409	1214
Валюта баланса	104501	100,00	117264	100,00	137054	100,00	12763	19790
Пассив								
Собственный капитал, в т. ч.:	51151	48,95	60023	51,19	55030	40,15	8872	-4993
Уставный капитал	20	0,02	20	0,02	20	0,01	0	0
Нераспределенная прибыль	51131	48,93	60003	51,17	55010	40,14	8872	-4993
Долгосрочные обязательства, в т. ч.:	143	0,14	188	0,16	392	0,29	45	204
Отложенные налоговые активы	143	0,14	188	0,16	392	0,29	45	204
Краткосрочные обязательства, в т. ч.:	53208	50,92	57053	48,65	81632	59,56	3845	24579
Заемные средства	7808	7,47	1700	1,45	5442	3,97	-6108	3742
Кредиторская задолженность	45301	43,35	55205	47,08	75935	55,41	9904	20730
Прочие обязательства	99	0,09	148	0,13	225	0,16	49	77
Валюта баланса	104502	100,00	117264	100,00	137054	100,00	12762	19790

Проведя вертикальный анализ баланса ООО «УПРЗ», можно сделать

вывод, что основная часть в структуре актива принадлежит оборотным активам (93,27%). В структуре оборотных активов по весомой значимости занимают запасы до 61,32% в 2021 г. Далее на их место по значимости в 2021 году выходит дебиторская задолженность (29,92%). Денежные средства в структуре оборотных активов занимают от 0,08 до 1,03%. На прочие внеоборотные активы и основные средства приходится в среднем 2,5%. Следовательно, можно сделать вывод о том, что организация имеет достаточное количество запасов, дебиторской задолженности и денежных средств для покрытия своих обязательств.

В структуре пассива капитал и резервы занимают до 50% в течение 2019-2021 гг., в частности, этот процент приходится почти полностью на нераспределенную прибыль отчетного года. Но наблюдается его снижение в 2021 году до 11%. Что касается долгосрочных обязательств, то наблюдается их незначительный рост в течение 2019-2021 гг. на 0,15%.

Краткосрочные обязательства в структуре пассива баланса занимают около 50-60% в 2019-2021 гг. и резко увеличиваются до 10% к 2021 году за счет уменьшения доли собственных ресурсов, что негативно сказывается на количестве нераспределенной прибыли организации. Но ситуация выравнивается к 2009 г., и они составляют 22%.

За анализируемый период горизонтальный анализ нам показал, что за исследуемые 3 года валюта баланса увеличилась на 19,8 млн руб. В структуре активов предприятия это произошло за счет снижения доли внеоборотных активов до 6,73%, что вызвано выбытием основных средств к 2021 г. Прочие внеоборотные активы отсутствовали у организации, но в 2021 году они составили 0,77 млн руб. В оборотных активах увеличились запасы и дебиторская задолженность, на 17,6 млн руб. и 4,3 млн руб., соответственно. При этом денежные средства имели тенденцию к постепенному увеличению к 2020 г. и наблюдается их снижение к 2021 г. Прочие оборотные активы постепенно в течение всего отчетного периода увеличились до 0,41 млн руб.

Пассив баланса увеличивается в основном за счет краткосрочных обязательств. В динамике краткосрочных обязательств наблюдается увеличение их значения – на 24,6 млн руб. Что касается долгосрочных обязательств ООО «УПРЗ», то они увеличилась к 2021, Доля капитала в течение всего исследуемого периода оставалась неизменной, а нераспределенная прибыль снизилась резко в 2021 г. до 55 млн руб., что даже меньше чем в 2019 году – 51 млн руб.

Для определения рейтинговой оценки для ООО «УПРЗ» необходимо оценить значение каждого финансового коэффициента по группировке предприятий на классы. Рассчитаем основные финансовые коэффициенты по ООО «УПРЗ» по методике Г. В. Савицкой.

Таблица 3 – Расчет основных финансовых коэффициентов ООО «УПРЗ»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения (+,-)
Рентабельность совокупного капитала, %	25,27	17,80	8,76	-16,51
Коэффициент текущей ликвидности	1,76	1,91	1,57	-0,20
Коэффициент автономии	0,49	0,51	0,40	-0,09

По полученным данным можно сделать следующие выводы.

В 2019-2021 гг. методика группировки организаций на классы по методике Г. В. Савицкой определила, что ООО «УПРЗ» входило в II класс, который характеризуется, как демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности организации, но еще не рассматривающийся как рискованные. Все финансовые коэффициенты были в диапазоне II класса.

В 2021 году положение организации ухудшилось и ООО «УПРЗ» вошел в III класс, который определяет проблемные предприятия. Данные негативные изменения произошли за счет резкого уменьшения рентабельности совокупного капитала, а также коэффициента автономии. В первом случае, это резкий спад чистой прибыли при росте валюты баланса, во втором – уменьшение собственного капитала ООО «УПРЗ». Данные изменения требуют немедленного вмешательства, так как они могут повлечь за собой неблагоприятные события для деятельности организации.

Список литературы

1. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2018. – 352 с.
2. Старостина, Т. Г. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.
3. Морозова, И. С., Романенко, Е. В. Механизм повышения финансовой устойчивости предприятий сферы услуг. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 238-241.
4. Павлова, М. Э. Анализ финансовой устойчивости. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 126-130.
5. Шитов, В. Н., Салимова, М. Р. Политика управления финансовой устойчивостью на предприятии. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 38-42.
6. Васильева, А. С. Оптимизация структуры капитала предприятия. Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 53-й научно-технической конференции. В 3 ч. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 172-176.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

М. С. Зверева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Социально-экономические процессы оказывают важнейшее влияние на жизнедеятельность всего общества в целом. Для того чтобы оказать воздействие на социально-экономические процессы, которые связаны с денежным оборотом используется финансовая политика. Одним из основных направлений финансовой политики является денежно-кредитная политика. Большую роль в денежно-кредитной политике занимают коммерческие банки. Коммерческие банки являются самым главным и связующим звеном всей экономической жизни общества и государства в целом.

Коммерческим банком является такая финансовая организация, которая осуществляет различные операции с денежными средствами и ценными бумагами, а также оказывает различные финансовые услуги. Коммерческие банки привлекают во вклады денежные средства физических и юридических лиц, осуществляют размещение этих денежных средств на условиях соблюдения возвратности, платности и срочности, а также коммерческие банки открывают и осуществляют ведение банковских счетов.

Основной целью коммерческих банков является получение максимальной прибыли от своей деятельности. Также в рамках банковской деятельности абсолютно любая банковская организация планирует повысить уровень получаемой прибыли от своей банковской деятельности. Для достижения поставленной цели проводится, в первую очередь, анализ доходов и расходов коммерческого банка, который позволяет изучить результаты деятельности банковской организации, и, таким образом, выявить резервы и разработать мероприятия для роста прибыли.

Доходами коммерческого банка признаются денежные поступления от всех видов банковской деятельности. Банковская организация может получать доход, как от основной деятельности, так и от побочной деятельности, а также банк может получать доходы, которые относятся к такой категории, как прочие доходы. Доходы от основной деятельности банк получает от осуществления всех своих банковских операций. Доходы от побочной деятельности банк получает от оказания услуг, которые не связаны с банковскими операциями. Например, от сдачи в аренду банковских помещений.

Также как и ранее было указано, банк получает еще доходы, которые относятся к категории прочих доходов. К прочим доходам можно отнести следующие доходы:

- доходы по операциям прошлых лет, которые поступили или выявлены в отчетном году;
- штрафы, пени и неустойки, взысканные с клиентов банка;

– доходы, которые оформляются в виде возврата сумм из бюджета за переплату налогов на прибыль;

– возмещение расходов по охране здания, коммунальных платежей от арендующих организаций.

Несмотря на то, что каждая банковская организация получает доходы не только от своей основной деятельности, всё-таки доход от основной деятельности занимает самую большую часть всех доходов, которые получает коммерческий банк.

Доходы, которые банк получает от своей деятельности должны покрывать его расходы и, таким образом, создавать прибыль.

Расходы банка также вносят весомый вклад в формирование прибыли. Расходы банковской организации связаны с использованием денежных средств для осуществления всех видов банковской деятельности.

Расходы коммерческого банка могут также подразделяться на такие расходы, как:

– операционные расходы, которые также включают процентные расходы, комиссионные расходы, расходы по операциям на финансовых рынках и пр.;

– расходы по обеспечению функционирования деятельности банка;

– прочие расходы.

Операционными расходами выступают те расходы, которые необходимы для проведения различных банковских операций.

К расходам по обеспечению функционирования банка относятся такие виды расходов, как:

– расходы на содержание абсолютно всех зданий, офисов и различных вспомогательных помещений, затраты на эксплуатацию и ремонт оборудования;

– расходы на содержание персонала – оплата всех видов труда, расходы на различные командировки, различные социально-бытовые расходы, расходы по охране труда, расходы по обучению и повышению квалификации персонала;

– расходы на приобретение и эксплуатацию банковской техники и оборудования;

– расходы на средства связи, телекоммуникационные и информационные услуги;

– расходы на рекламу;

– транспортные расходы;

– прочие расходы, такие как оплата юридических услуг, консалтинговых, аудиторских услуг, услуг на научные исследования; налоги, относимые на затраты.

В состав прочих расходов включаются расходы по списанию, недостатке и хищению денежных средств, уплаченные штрафы, пени, неустойки, расходы по списанию дебиторской задолженности, расходы, которые свя-

занны с выплатой сумм по претензиям клиентов, расходы прошлых лет, выявленные в отчетном году.

Для получения прибыли необходимо, чтобы доходы, которые получает банк превышали его расходы. Для того, чтобы снизить расходы необходимо улучшить эффективность их использования.

Улучшение эффективности использования расходов зависит от улучшения условий труда, от улучшения производственных процессов и внедрения новых технологий, а также зависит от экономии в использовании различных видов материальных ресурсов.

Если коммерческий банк внедрит данные направления в свою деятельность, то это позволит снизить расходы, что благоприятно скажется на финансовых результатах деятельности банка.

Для анализа доходов и расходов коммерческого банка используется балансовый отчет коммерческого банка. Данный отчет включает в себя активы и пассивы банка, отражающие его финансовое положение на конкретный момент времени. Также необходимо, чтобы в данном отчете активы и пассивы находились в абсолютном равновесии. Именно данный отчет раскрывает более подробно финансовое положение коммерческого банка.

Таким образом, можно сделать вывод, что получаемые доходы и эффективное использование расходов оказывают существенное влияние на получение и максимизацию прибыли коммерческим банком. Анализ доходов и расходов банка позволяет разработать мероприятия для того, чтобы увеличить получаемые доходы, а также, благодаря мероприятиям направленными на эффективное использование расходов, уменьшить расходы коммерческого банка, что ведет к увеличению получаемой прибыли.

Список литературы

1. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие. – М. : Логос, 2005. – 368 с.
2. Букато, В. И., Головин, Ю. В., Львов, Ю. И. Банки и банковские операции в России. / Под ред. М. Х. Лapidуса. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 368 с.
3. Маркова, О. М. и др. Коммерческие банки и их операции: учебное пособие. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 397 с.
4. Умеркина, Л. Р., Шитов, В. Н. Центральный банк Российской Федерации как мегарегулятор финансового рынка. В сборнике: Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2021. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – . 262-265.
5. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.
6. Шитов, В. Н. Деньги Кредит Банки / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

И. Н. Истягина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Доходы и расходы – это те факторы хозяйственной жизни, которые с экономической точки зрения изменяют финансовый результат деятельности предприятия. Значение доходов и расходов в современной рыночной экономике колоссально.

Достоверная и грамотно представленная информация о доходах, расходах и финансовом положении компании дает широкие возможности для принятия эффективных управленческих решений. Благодаря точной и своевременной оценке доходов и расходов компании, а также путей их оптимизации можно избежать множество проблем еще на стадии их возникновения, когда они еще не успели оказать существенного влияния на финансовые результаты работы компании.

Учет доходов и расходов фирмы регулируется на основании норм действующего законодательства.

В бухучете понятие и алгоритм учета доходов и расходов регламентируют ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 соответственно. В бухгалтерском учете доходы и расходы делятся на следующие виды:

- от обычных видов деятельности;
- прочие виды деятельности.

Доход обусловлен увеличением экономических выгод организации за счет поступления различных активов и погашения обязательств, что приводит к увеличению капитала компании [1].

Таким образом, доходы предприятия включают в себя поступления как средств в денежной форме, так и иных активов, которые соответствуют следующим характеристикам:

- безвозвратный характер данных поступлений;
- возможность трансформации поступлений в собственность предприятия;
- поступления не возникают вследствие внесения вкладов участников или собственников предприятия;
- поступления в полной мере включаются в финансовую отчетность предприятия и облагаются налогом на прибыль.

Расходы обусловлены выбытием активов или возникновением обязательств, которые уменьшают экономические выгоды организации, что приводит к уменьшению капитала организации [2].

К расходам предприятия будут относиться выплаты как в виде денежных средств, так и в виде иных активов, которые соответствуют следующему перечню признаков:

- безвозвратный характер выплат;
- утеря права собственности на произведенные выплаты;
- выплаты не возникают вследствие уменьшения вкладов участников или собственников предприятия;
- выплаты в полной мере включаются в финансовую отчетность предприятия и уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Разница между доходами и расходами – это прибыль организации. В идеальных условиях доходы больше расходов, следовательно компания зарабатывает. Получение прибыли – это основная цель коммерческой организации. Однако может быть и наоборот: если расходы превышают доходы, образуется убыток.

Доход показывает степень деловой активности компании, но не эффективность ее работы. Организация может иметь большие доходы, но из года в год она показывает убытки в отчетах. Это говорит о том, что ее деятельность неэффективна. Поэтому инвесторы и банки в основном смотрят на прибыль, а затем на доход.

Доходы и расходы предприятия являются одним из показателей деятельности компании. Они непосредственно влияют на процесс формирования финансовых результатов и окончательную оценку рентабельности хозяйственной деятельности. Исходя из этих показателей, определяют рациональность, эффективность, стабильность и перспективы развития хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов позволяет получить всю необходимую информацию о реальном финансовом положении организации. Данный анализ позволяет выявить в какой области компания понесла убытки, а в какой смогла получить прибыль.

Благодаря анализу доходов, расходов и их влияние на финансовый результат организации возможно выделить, а в дальнейшем и обосновать пути изменения и развития качества финансовых показателей.

Доходы и расходы являются основными показателями деятельности компании. Показатели динамики и структуры доходов и расходов могут представлять интерес для контрагентов и инвесторов при принятии бизнес-решений, а также для кредитных организаций, которые в основном заинтересованы в анализе доходов и расходов организации для оценки ее финансового состояния и устойчивости ее развития.

Благодаря точной и своевременной оценке доходов и расходов компании, а также методам их оптимизации многих проблем можно избежать даже на том этапе, когда они еще не успели оказать существенного влияния на финансовые показатели компании.

На сегодняшний день анализ финансово-хозяйственной деятельности организации имеет в своем арсенале широкий спектр методов и приемов для оценки отдельных факторов и их совокупного воздействия, включая математические, случайные и статистические методы исследования.

В период, когда во всем мире наблюдается кризис, многие фирмы сталкиваются с необходимостью оперативной адаптации бизнеса к изменившимся условиям, для того чтобы поддержать его эффективность, благодаря чему решают вопрос выживания. В результате чего возникает вопрос: как можно увеличить доходы и сократить расходы, то есть оптимизировать их?

Наиболее действенным способом воздействия на доходы является изменение цен на продукцию. Так организации следует повышать цену на товары до тех пор, пока это не приводит к снижению спроса на них, необходимо найти баланс цены и спроса на продукцию. В этом случае будет получен максимальный доход.

На практике более действенным способом увеличения доходов является повышение объемов реализации. Если на рынке существует достаточное количество потребителей произведенного товара, которых устраивает текущая цена на него, то наиболее важным будет стремление организации направить все свои силы на удовлетворение сложившегося спроса.

Другим важнейшим рычагом по оптимизации является снижение расходов. В этих целях организация может прибегнуть к внушительным тратам в текущем периоде:

- усовершенствовать технологическую базу производства;
- переработать подход к реализации продукции;
- пересмотреть прочие значимые аспекты ведения бизнеса.

Усовершенствовав технологическую базу производства, организация придет к тому, что увеличится качество продукции с наименьшими затратами на производство и сырье. Переработка подхода к реализации продукции даст охватить новые рынки сбыта, возможно необходимо, например, открыть магазин по продаже продукции в более проходимом месте. Пересмотр прочих значимых аспектов ведения бизнеса, это, например если какая-то часть арендуемой площади не используется необходимо снять меньшее помещения в целях экономии.

Также возможны и иные способы для оптимизации:

- корректировка маркетинговой политики;
- реализация и предоставление в аренду неиспользуемого имущества;
- выход на новые рынки сбыта;
- совершенствование качества работы с клиентами.

Прибыль является показателем, который формируется под влиянием доходов и расходов. Следовательно, система управления затратами является одним из центров активности в области реализации мероприятий по оптимизации. Эта система должна учитывать характерные особенности отрасли, в которой осуществляет свою деятельность организация, а также обеспечивать поступление своевременной и достоверной информации касательно расходов и находить резервы для их возможного сокращения.

Имеется множество способов увеличения доходов и уменьшения расходов. Но при любом способе важным является умение грамотно распределять полученную прибыль с тем, чтобы организация развивалась все-сторонне во многих направлениях и сферах деятельности, необходимо совершенствовать выпускаемую продукцию, выходить на новые рынки сбыта и в итоге в перспективе обеспечить на долгое время свое успешное развитие.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации», приказ от 06.05.1999 №32н (в ред. 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» приказ от 06.05.1999 №33н (в ред. 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Бондарчук, Н. В., Косолапова, М. В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие; под общ. ред. О. Е. Качковой. – 2-е изд. стер. – М. : КНОРУС, 2016.
4. Герасименко, О. А. Организация доходов предприятия / О. А. Герасименко, О.В. Герасименко. – М. : КНОРУС, 2019. – 172 с.
5. Дергачева, Е. Е. Анализ доходов и расходов в формировании финансовых результатов / Е. Е. Друганова // Экономика и жизнь. – 2018. – №11 – С. 66-68.
6. Шитов, В. Н., Зверева, М. С. Управление доходами и расходами предприятия. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. VI Всероссийская научная конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – С. 131-134.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

И. Г. Карасев

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Деловая активность представляет собой сложные, а также активные характеристики деловой активности и ресурсоэффективности. Степени деловой активности организации отражают этапы ее существования (возникновение, развитие, подъем, упадок, кризис, депрессия) также демонстрируют уровень приспособления к стремительно меняющимся рыночным условиям, качества управления.

Управление деловой активностью предполагает разработку мер, нацеленных на повышение объема производства (предоставляемых услуг, выполняемых работ) при одновременном уменьшении расходов, также экономии потребляемых ресурсов.

В то же время уменьшение расходов не должно влиять на качество продукции. Таким образом, данный способ может послужить причиной неправильного результата: продукция низкого качества не будет пользоваться спросом, а, следовательно, снизятся продажи.

Данный случай означает, что «управление деловой активностью» – это разработка комплекса мер, нацеленных на увеличение имеющихся, также достижение новых рынков сбыта; вовлечение новых поставщиков сырья и материалов; оптимизацию резервов; форсирование оборачиваемости активов и капитала; предотвращение воздействия внутренних и внешних факторов. По этой причине управление деловой активностью организации, в первую очередь, ориентировано на результат деятельности организации – увеличение ее прибыли [1, с. 357].

Процесс управления деловой активностью организации представляет собой концепцию взаимозависимых также взаимосвязанных финансовых показателей, отражающих все, без исключения, нюансы финансовой работы организации.

Процесс управления деловой активностью можно разбить на три основных блока: процесс управления маркетинговой деятельностью, процесс управления основной деятельностью и процесс управления деятельностью в сфере торговли. На рисунке 1 изображен процесс управления деловой активностью организации.

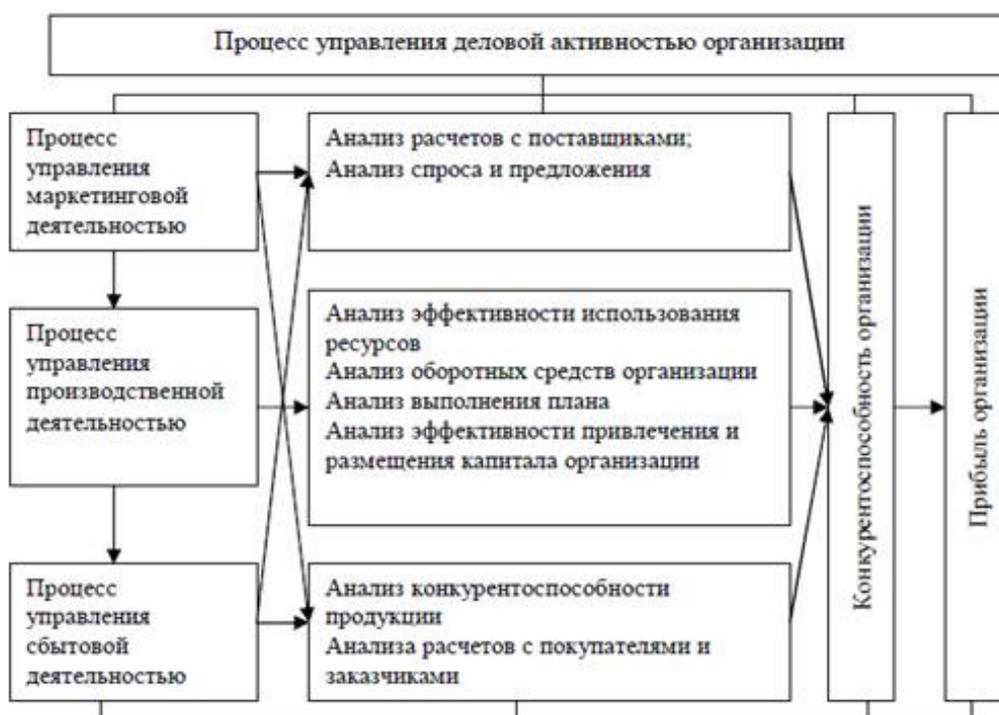


Рисунок 1 – Процесс управления деловой активностью организации

Для того чтобы увеличить результативность управления деловой активностью организации, следует определить главные элементы и задачи управления. С данной целью разрабатывается комплекс программ для

управления деловой активностью организации.

Функции управления деловой активностью:

- определение целей и задач деятельности организации;
- составление плана работы компании;
- создание проектов и стандартов применения ресурсов организации;
- обеспечение условий для реализации целей развития организации;
- стимулирование работников и персонала компании к достижению целей и задач;
- составление плана и распределение ресурсов в пространстве и времени;
- подсчет итогов достижения цели, анализ и регулирование отклонений [2, с. 132].

Основы управления деловой активностью отображают главные условия к процессу управления деловой активностью. Среди основных инструментов управления деловой активностью организации можно выделить несколько: достоверность; финансовая результативность; точность; конкретность; периодичность; объективность; системность; комплексность.

Процессы управления деловой активностью отображают связь и взаимозависимость всех частей деловой активности организации.

Процессы набора инструментов управления деловой активностью содержат в себе такие задачи как:

- разработка бизнес-планов и стандартов;
- сбор необходимых данных с целью изучения деловой активности; анализ деловой активности организации;
- классификация позитивных, также негативных аспектов в деловой деятельности организации; поиск путей выявления резервов;
- разработка управленческих решений.

Способы инструментария управления деловой активностью организации – это методы влияния на финансовые процессы, образующиеся в ходе управления бизнесом. Методы управления содержат: экономические методы; организационно-административные; социально-психологические; нормативно-правовые.

Временной аспект управления деловой активностью предполагает обеспечение взаимодействия абсолютно всех элементов набора инструментов управления деловой активностью и непрерывности результатов управления. В целях увеличения производительности в области управления и обеспечения устойчивости организации набор инструментов управления деловой активностью должен предполагать необходимость функционирования всех факторов непрерывно, которые, в свою очередь, имеют значительное влияние на деятельность изучаемой организации.

Управление деловой активностью начинается с постановки цели, а значит, следует узнать, какой фактор имеет более значимое влияние: увеличение объемов производства и повышение эффективности использова-

ния ресурсов или восстановление деловой активности и выход организации из кризиса. В зависимости от поставленной цели формулируются управленческие задачи.

Помимо этого, в зависимости от цели для анализа будет подобрана система показателей. Также набор показателей зависит от вида деятельности организации. Таким образом, показатели, используемые для анализа производственной организации, будут несущественно различаться от показателей, используемых при анализе торговой организации и от организации, предоставляющей услуги.

Следующим компонентом набора инструментов управления деловой активностью считается сбор, обработка и анализ информационной базы. Конечные итоги анализа сильно зависят от достоверности соответствующих данных. Это означает, что точность результатов анализа зависит от достоверности и объективности информации.

Нынешняя концепция функций управления, нацеленная на усовершенствование и улучшение деловой активности организации, может быть показана следующим списком ключевых задач:

- координирование и объединение усилий всех работников организации в направлении достижения общей цели;
- организация взаимодействия и поддержание контактов между рабочими группами и отдельными членами организации;
- сбор, оценка, обработка и хранение информации;
- разделение материальных и трудовых ресурсов;
- контакты с внешними организациями, ведение переговоров, рекламная, а также маркетинговая деятельность;
- инновационная деятельность;
- составление плана, контроль за исполнением решений, корректировка рабочей деятельности в связи с меняющимися условиями труда [3, с. 31].

Многие из этих задач имеют шансы являться решенными лишь в том случае, если в процессах управления будут задействованы наиболее инновационные ресурсы обработки данных и каналов связи.

Список литературы

1. Дзахоева, С. Л. Особенности деловой активности предприятия / С. Л. Дзахоева // Молодой ученый. – 2018. – №4. – С. 357-359.

2. Левченко, А. С. Сущность и факторы формирования деловой активности промышленного предприятия / А. С. Левченко // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – №4. – С. 131-134.

3. Лосева, О. В. Деловая активность как опережающий индикатор экономического развития: зарубежный и российский опыт / О. В. Лосева, М. А. Федотова, Г. И. Хотинская // Вестник Финансового университета. – 2018. – №3 (87). – С. 26-37.

4. Насибуллин, Б. А., Шитов, В. Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью. Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 276-279.

5. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. – Ульяновск, УлГТУ, 2016. – С. 55-59.

6. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА АО «НПП «Завод Искра»

Е. Р. Каюмов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В современных условиях для многих предприятий попаданием в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска, так как именно имущество дает гарантию независимости и надежности предприятия. Вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности источниками формирования имущества любого предприятия являются собственные и заемные средства это основной источник пополнения средств предприятия [1, с. 216].

Для анализа имущественного положения предприятия в отечественной и зарубежной практике используется множество методик. В данном случае я выбрал модель Г. В. Савицкой. Цель ее модели анализа заключается в оценке состава, динамики и структуры активов состоит в оценке тенденции изменения структуры.

При дальнейшем исследовании мы оценим состав и структуру капитала всего, основного (внеоборотных активов) и оборотных средств.

Таблица 1 – Состав и структура капитала АО «НПП «Завод Искра»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменения (+,-)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал	807 750	22,41	867 771	24,34	676 830	9,57	-130 920	-12,84
Заемный капитал	2 796 256	77,59	2 697 035	75,66	6 394 943	90,43	3 598 687	12,84
Валюта баланса	3 604 006	100,00	3 564 806	100,00	7 071 773	100,00	3 467 767	0

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что собственный капитал уменьшился в 2021 г. на 130 920 тыс. руб., в сравнении с 2019 г.

Уменьшение суммы собственного капитала корпорации является негативным фактором и может говорить об уменьшении его финансовой устойчивости.

Вырос заемный капитал в 2,3 раза, к 2021 г. его значение было равно 6 394 943 тыс. руб., а рост составил 3 598 687 тыс. руб.

Стоит отметить, что наличие большой суммы заемного капитала может привести к нарушению стабильности предприятия [3, с. 82].

Далее проанализируем основной капитал, который участвует многократно в производственном процессе и переносит свою стоимость на готовый продукт частями, постепенно. Состояние основного капитала характеризует уровень технической оснащенности предприятия.

Таблица 2 – Анализ состава и структуры основного капитала АО «НПП «Завод Искра»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменения (+,-)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Нематериальные активы	59 492	4,02	56 909	3,88	48 699	2,09	-10 793	-1,93
Результаты исследований и разработок	107 453	7,26	132 020	9,00	135 301	5,80	27 848	-1,46
Основные средства	1 292 244	87,27	1 178 737	80,39	1 878 638	80,51	586 394	-6,76
Финансовые вложения	1	0	1	0	1	0	0	0
Отложенные налоговые активы	20 016	1,35	48 705	3,32	85 788	3,68	65 772	2,32
Прочие внеоборотные активы	1 482	0,10	49 865	3,40	184 974	7,93	183 492	7,83
Всего, основного капитала	1 480 688	100,00	1 466 237	100,00	2 333 401	100,00	852 713	0

Рассмотрим структурно-динамические особенности развития основного капитала фирмы по составу и размещению [2, с. 27]. Наибольшую долю в составе занимают основные средства. В 2019 г. 87,27%, что эквивалентно 1 292 244 тыс. руб., к 2021 г. показатель вырос на 586 394 тыс. руб., но его доля сократилась на 6,76%.

Следующим этапом исследования является анализ оборотных средств.

На основе полученных данных можно сделать следующие выводы, что в начале исследуемого периода большую часть оборотных средств занимали запасы, 72,59% или 1 541 371 тыс. руб. Стоит отметить, что к 2021 году их удельный вес уменьшился до 31%, но стоимость увеличилась на 195 736 тыс. руб.

Таблица 3 – Анализ состава и структуры оборотных средств АО «НПП «Завод Искра»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменения (+,-)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	1 541 371	72,59	892 791	42,54	1 737 107	31,00	195 736	-41,60
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	48 486	2,28	5 118	0,24	163 472	2,92	114 986	0,63
Дебиторская задолженность	218 734	10,30	769 709	36,68	2 125 593	37,93	1 906 859	27,63
Денежные средства и денежные эквиваленты	314566	14,81	430563	20,52	1577149	28,14	1 262 583	13,33
Прочие оборотные активы	162	0,01	487	0,02	837	0,01	675	0,01
Всего оборотных средств	2 123 319	100,00	2 098 668	100,00	5 604 158	100,00	3 480 839	0

Следующий показатель, на который стоит обратить внимание это дебиторская задолженность. Она показала самый большой рост – 1 906 859 тыс. руб., а ее удельный вес достиг 37,93% или 2 125 593 тыс. руб. Что в десять раз больше первоначального показателя.

Денежные средства и денежные эквиваленты в 2019 г. оценивались в 314 566 тыс. руб. и в течение исследуемого периода выросли на 1 262 583 тыс. руб., так же выросла их доля с 14,81% до 28,14%.

Подводя итоги по оценке имущества организации, выделить следующие моменты:

- несбалансированный капитал (преобладание заемных средств над собственными средствами);
- рост дебиторская политика (несвоевременные выплаты, поставщиков);
- увеличение производственных мощностей (внедрение новых технологий или уменьшение производственного цикла).

Список литературы

1. Ковалев, В. В. Анализ финансового состояния предприятия / В. В. Ковалев, В. П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга. – 2018. – 216 с.
2. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н. П. Любушин: 2-е изд. – М.: ЮНИТИ. – 2020. – 27 с.
3. Мельник, М. В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М. В. Мельник, А. И. Кривцов, О. В. Горлова. – М.: Форум: НИЦ

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

И. А. Комаров, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Хотя основу любого бизнеса составляет собственный капитал, в организациях ряда отраслей экономики объем используемых заемных средств значительно превосходит объем собственного капитала. В связи с этим анализ привлечения и эффективного использованием заемных средств становится одной из важнейших функций финансового менеджмента.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности у многих организаций возникает потребность в заемных средствах для обеспечения ее деятельности.

Заемный капитал, используемый организацией, характеризует в совокупности объем его финансовых обязательств (общую сумму долга). В хозяйственной практике эти финансовые обязательства дифференцируются на долгосрочные и краткосрочные финансовые обязательства.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации в виде заемного капитала могут выступать:

- займы (регулируемые договором займа – ст. 807 ГК РФ);
- кредиты (регулируемые кредитным договором – ст. 819 ГК РФ);
- векселя выданные (ст. 815 ГК РФ);
- облигации выданные (ст. 816 ГК РФ);
- финансовая аренда (лизинг) (регулируемая договором финансовой аренды – ст. 665 ГК РФ).

Пользование займами и кредитами осуществляется в соответствии с законодательством на основании принципов срочности, возвратности, материальной обеспеченности и платности.

Принцип срочности заключается в том, что заемные средства должны быть возвращены в срок, предусмотренный договором.

Принцип возвратности означает, что заемные средства подлежат возврату или погашению заемщиком в полном объеме.

Принцип материальной обеспеченности означает, что заемщик обязан гарантировать кредитору возврат заемных средств, а при отказе их вернуть кредитор должен иметь основание для изъятия из оборота заемщика незаконно удерживаемых средств в форме заемного капитала. Обеспечением могут быть товарно-материальные ценности, ценные бумаги, валюта, расчетные документы и другие объекты кредитования.

Принцип платности означает, что кредит предоставляется заемщику с условием его возврата с процентами, Обязательный характер платности

вытекает из того, что для кредитной организации предоставление кредитов является предпринимательской деятельностью, приносящей доход, а получаемые проценты – основным источником получения прибыли.

Заемные средства привлекаются организацией на строго целевой основе, что является одним из условий последующего эффективного их использования.

Основными целями привлечения заемных средств для организаций являются:

1. Финансирование оборотного капитала, в частности удовлетворение потребности в определенном уровне запасов сырья или ассортимента товаров.

2. Финансирование инвестиционной деятельности. Целью привлечения заемных средств в этом случае выступает необходимость ускорения реализации отдельных реальных проектов организации (новое строительство, реконструкция, модернизация); обновление основных средств (финансовый лизинг) и т.п.

3. Рефинансирование ранее привлеченных заемных средств – получение нового кредита на более выгодных условиях и погашение с его помощью долга, возникшего в результате привлечения заемных средств на менее выгодных условиях.

4. Другие временные нужды. Принцип целевого привлечения заемных средств обеспечивается и в этом случае, хотя такое их привлечение осуществляется обычно на короткие сроки и в небольших объемах.

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

- достаточно широкими возможностями привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге организации, наличии залога или гарантии поручителя;

- обеспечением роста финансового потенциала организации при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности;

- более низкой стоимостью в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль);

- способностью увеличивать рентабельность собственного капитала.

В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки:

- использование этого капитала может вызвать наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности организации – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала;

– активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит; лизинговой ставки и т.п.);

– высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В ряде случаев при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных заемных средств (особенно на долгосрочной основе) становится организации невыгодным в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов;

– сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога (при этом гарантии страховых компаний, банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются, как правило, на платной основе);

– необходимость концентрации денежных средств к моменту погашения заемных средств. Так как срок возврата заемного капитала четко оговорен, то от руководства организации требуется разработка специальных схем погашения (образование накопительного фонда, привлечение новых заемных средств и т.п.). Часто организации идут по пути поддержания определенной структуры капитала и погашение одного кредита осуществляют за счет привлечения нового. Это позволяет не заботиться о накопительном фонде. При выборе политики поддержания целевой структуры капитала возникают свои сложности в нахождении новых источников финансирования с приемлемой стоимостью капитала.

Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет высокую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. Предприятие, использующее преимущественно заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема актива) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей степени генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных ресурсов в совокупной структуре капитала предприятия).

Таким образом, преимущество привлечения заемных средств перед увеличением акционерного капитала состоит в следующем:

– издержки по техническому обслуживанию и по привлечению для заемного капитала обычно ниже, чем для акционерного (например, не требуется функция регистратора, услуги специалистов по размещению);

– ставка процента по заемному капиталу ниже, чем требуемая доходность по акционерному капиталу. Это связано с более низким риском,

так как в случае финансовых неудач или банкротства требования кредиторов будут удовлетворены в первую очередь. Заемный капитал часто предоставляется под гарантию или обеспечение реальными активами, которые гарантируют возврат средств;

- плата за заемный капитал уменьшает налогооблагаемую базу;
- заемный капитал не дает право его владельцам на управление организацией. Дополнительная эмиссия акций несет потенциальную опасность скупки акций сторонней организацией и изменения политики организации, в частности смены руководства.

Выбор конкретного источника финансирования капитала предприятия в процессе формирования его структуры определяется по вышеназванным критериям, но индивидуально для каждого предприятия и с учетом еще ряда важных и взаимосвязанных факторов:

- стабильность объема производства и реализации продукции;
- структура активов, присутствие в них активов, которые могут быть использованы в качестве обеспечения кредитов;
- темпы роста и развития хозяйственной деятельности предприятия;
- высокий уровень доходности активов и собственного капитала;
- финансовая гибкость: сохранение потенциальной способности предприятия получать необходимые ей кредиты и займы для финансирования текущей деятельности;
- оценка кредитоспособности предприятия (с позиции кредиторов) как достаточной.

В современной хозяйственной практике виды и формы привлечения заемных средств организации весьма многообразны. Виды заемных средств дифференцируются по следующим признакам: целям, источникам, периодам привлечения, формам обеспечения и срочности погашения. Приведем примеры некоторых видов заемных средств:

1) по целям привлечения:

- для обеспечения воспроизводства внеоборотных активов;
- для пополнения оборотных активов;
- для удовлетворения иных хозяйственных или социальных потребностей;

2) по источникам привлечения:

- из внешних источников – в роли кредитора выступают российские и иностранные банки, лизинговые компании, инвестиционные фонды, предприятия, государство;

- из внутренних источников – в роли кредитора выступают акционеры и работники организации;

3) по форме обеспечения:

- необеспеченные заемные средства;

- обеспеченные поручительством или гарантией;
- обеспеченные залогом.

В настоящее время в Российской Федерации выделяют четыре формы привлечения заемных средств:

- заемные средства, привлекаемые в денежной форме (финансовый кредит);
- заемные средства, привлекаемые в форме оборудования (финансовый лизинг);
- заемные средства, привлекаемые в товарной форме (товарный или коммерческий кредит);
- заемные средства, привлекаемые в иных материальных или нематериальных формах.

Мониторинг заемного капитала представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным его формированием из различных источников, а также обеспечения эффективного его использования в различных видах хозяйственной деятельности организации.

Список литературы

1. Рябова, М. А. Управление промышленными предприятиями / М. А. Рябова, Е. В. Бенько, Р. М. Байгулов // Вестник университета. – 2008. – №16(26). – С. 20-21.
2. Шабалкина, Ю. В. Структура капитала предприятия / Ю. В. Шабалкина, Е. В. Бенько // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции, Ульяновск, 24 мая 2017 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный технический университет, 2017. – С. 446-448.
3. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.
4. Васильева, А. С. Оптимизация структуры капитала предприятия. В сборнике: Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 53-й научно-технической конференции. Ульяновск: 2019. – С. 172-176.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. А. Коновалова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Финансовый анализ является одним из элементов финансового менеджмента. Методика финансового анализа включает три взаимосвязанных блока:

1. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
2. Анализ финансового состояния предприятия;
3. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основной целью финансового анализа является получение информации, дающей объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Цель анализа финансового состояния предприятия предполагает решение следующих задач:

- идентификация финансового положения предприятия;
- изменений в финансовом состоянии предприятия в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызвавших изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций в финансовом состоянии предприятия.

Основные результаты эффективного анализа и управления финансами достигаются с помощью специальных финансовых инструментов в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения этого анализа. Основным фактором в конечном счете является объем и качество исходной информации [1].

Главная цель финансового анализа – своевременно выявлять и устранить недостатки в финансовой деятельности и находить резервы укрепления финансового состояния предприятия и обеспечения платежеспособности.

Основными функциями финансового анализа являются:

1. Объективная оценка финансового состояния объекта анализа.
2. Выявление факторов и причин достигнутого состояния.
3. Подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов.
4. Выявление и мобилизация резервов укрепления финансового состояния и повышения эффективности всей хозяйственной деятельности [2].

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется целая система показателей, характеризующих изменения: структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования; эффективности и интенсивности его использования; платежеспособности и кредитоспособности предприятия; запаса его финансовой устойчивости.

Принципы финансового анализа регулируют процедурную сторону

его методологии и методики.

К ним относятся: системность, комплексность, регулярность, преемственность, объективность и др.

Среди методов экономического анализа выделяют неформализованные и формализованные методы. Неформализованные методы анализа основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на основе строгих аналитических таблиц и т.п. Применение этих методов характеризуется определенным субъективизмом, поскольку большое значение имеют интуиция, опыт и знания аналитика.

Детализация процедурной стороны методики анализа финансового состояния зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете предприятия и отсутствие у него просроченной кредиторской задолженности.

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

Оценка ликвидности и платежеспособности может быть выполнена с определенной степенью точности. В частности, в рамках экспресс-анализа платежеспособности обращают внимание на статьи, характеризующие наличные деньги в кассе и на расчетных счетах в банке, поскольку они выражают совокупность наличных денежных средств, т.е. имущества,

которое имеет абсолютную ценность, в отличие от любого иного имущества, имеющего ценность лишь относительную. Эти ресурсы наиболее мобильны, они могут быть включены в финансово-хозяйственную деятельность в любой момент, тогда как другие виды активов нередко могут включаться лишь с определенным временным шагом. Искусство финансового управления как раз и состоит в том, чтобы держать на счетах лишь минимально необходимую сумму средств, а остальную часть, которая может понадобиться для текущей оперативной деятельности – в быстро-реализуемых активах [3].

Таким образом, чем значительнее размер денежных средств на расчетном счете, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей. Вместе с тем наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно – средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность и пр.

О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие «больных» статей в отчетности («Убытки», «Кредиты и займы, не погашенные в срок», «Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность», «Векселя выданные просроченные»). Следует отметить, что последнее утверждение верно не всегда. Во-первых, фирмы-монополисты могут сознательно идти на нестрогое соблюдение контрактов со своими поставщиками и подрядчиками. Во-вторых, в условиях инфляции непродуманно составленный договор на предоставление кратко- или долгосрочной ссуды может вызывать искушение нарушить его и уплачивать штрафы обесценивающимися деньгами.

В наиболее акцентированном виде степень ликвидности предприятия может быть выражена коэффициентом покрытия, показывающим, сколько рублей текущих активов (оборотных средств) приходится на один рубль текущих обязательств (текущая краткосрочная задолженность). При условии выполнения предприятием обязательств перед кредиторами его платежеспособность с известной степенью точности характеризуется наличием средств на расчетном счете.

Таким образом, финансовый анализ выступает неотъемлемым элементом финансового менеджмента – системы, позволяющей рационально формировать и эффективно использовать финансовые ресурсы предприятия. Далее рассмотрим методологию оценки финансового состояния.

Список литературы

1. Чернова, В. Э. Шмулевич, Т. В. Анализ финансового состояния предприятия / В. Э. Чернова, Т. В. Шмулевич. – СПб. : СПбГТУРП, 2018. – 95 с.

2. Ерина, Е. С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия / Е. С. Ерина. – М. : Моск. гос. строит. ун-т. – 2019. – 94 с.

3. Герасимов, Б. И. Коновалова, Т. М. Спиридонов, С. П. Саталкина, Н. И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Б. И. Герасимов, Т. М. Коновалова, С. П. Спиридонов, Н. И. Саталкина. – Тамбов: Издательство ТГТУ – 2017. – 160 с.

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ОЦЕНКА И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ

Ю. Ю. Кузнецова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск,

У организации, которая занимается расчетами с юридическими и физическими лицами, может возникать дебиторская и кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – это задолженность прочих организаций по платежам данной организации, а также задолженность работников данной организации по суммам, выданным им под отчет, ссудам и другим операциям.

Кредиторская задолженность – это задолженность данной организации другим организациям, а также своим работникам.

Полный анализ дебиторской и кредиторской задолженности, является важной частью деятельности организации, и позволяет руководству:

- понять, изменилась ли величина долговых обязательств, сравнив с другим анализируемым периодом;
- определить, допустимо ли соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, а если не допустимо, то как добиться его оптимальности;
- определить и оценить риск дебиторской задолженности, как она влияет на финансовое состояние организации;
- найти оптимальное соотношение величины кредиторской задолженности и объемов продаж, определить есть ли смысл увеличить отпуска продукции в кредит, понять стоит ли делать какие-либо скидки для ускорения оплаты выставленных счетов;
- проводить прогноз состояния долговых обязательств организации в пределах определенного периода, что позволит улучшить финансовый результат деятельности организации.

Информация для анализа фактической величины дебиторской и кредиторской задолженности содержится в бухгалтерском балансе, в приложении к нему, в пояснительной записке и регистрах синтетического и аналитического учета. В балансе эти данные отображены в виде дебетового сальдо счетов учета задолженности. Дебиторская задолженность делится

на задолженность, оплата по которым ожидание превышает свыше 12 месяцев после отчетной даты, и задолженность, оплата которой планируется в период 12 месяцев после отчетной даты. Кредиторская задолженность в балансе отображается суммарно и в разрезе счетов учета расчетов, которые имеют кредитовое сальдо.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включает в себя:

- анализ динамики и структуры долговых обязательств;
- анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ влияния долговых обязательств на платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

Ключевая цель анализа дебиторской задолженности – снизить время оборачиваемости.

Суммарно дебиторская задолженность по произведенным операциям, которые напрямую связаны с реализацией товар и услуг, напрямую зависят от 2 основополагающих критерий:

- количество реализованной продукции в кредит;
- с какой скоростью происходит отгрузка и выставление счета на оплату.

Для проведения оценочной процедуры и мероприятий анализа дебиторской задолженности, для получения более корректных показателей необходимо воспользоваться данными: как оборачиваются долговые обязательства, какой временной срок погашения обязательств, соотношение суммарной дебиторской задолженности к общей сумме активов и объему реализованной продукции.

Для анализа кредиторской задолженности применяются такие же методы, как и при анализе дебиторской задолженности. Но отличия все же есть, т.к. по дебиторской задолженности источник формирования является задолженность кредиторов, а в кредиторской задолженности источник этот бесплатный в пределах договора, т.к. множество кредиторов до конца не используют штрафные санкции за неуплату платежей. Вследствие этого, кредиторская задолженность является наиболее выгодным для покупателей методом кредитования. Но в случае, если клиент набирает неподъемную для своей нагрузки сумму долгов и не может с ними расплатиться, то он теряет доверие поставщиков. И его фирме, грозит банкротство, если не сможет расплатиться с долгами.

Ключевое условие оценки состоит в том, что долговые обязательства следует учитывать в сумме средств, необходимых для их покрытия, т.е. возмещения.

Поскольку главным видом оценки долговых требований и обязательств была и остается их первоначальная величина, для аналитических целей она может быть скорректирована с учетом предусмотренного договором процента за просрочку платежа. Полученный результат часто назы-

вают реальной дебиторской или кредиторской задолженностью – реальной по величине предъявления, но, к сожалению, далеко не всегда реальной для взыскания.

Для того чтобы улучшить финансовое состояние предприятия многие организации применяют меры по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности:

1. Контролировать соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. В том случае если доля дебиторской задолженности весомерно выше кредиторской задолженности, в таком случае для организации происходит угроза финансовой стабильности, что влечет за собой потребность в дополнительном финансировании.

2. Надо держать курс в направлении увеличения воронки заказчиков для того чтобы сократить риски просрочек одним или более клиентам.

3. Постоянно проводить работу над просроченной задолженностью и погашение ее.

4. Необходимо вовремя находить непригодные виды кредиторской и дебиторской задолженности, к которым в первую очередь относят просроченную задолженность поставщиками и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет, внебюджетные фонды.

5. Применение дисконтной системы скидок, которая позволит снизить срок оборачиваемости задолженности.

Список литературы

1. Артемова, И. В. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность // Советник в сфере образования. – 2019. – №7. – С. 19-24.

2. Блинова, А. Е. Дебиторская и кредиторская задолженность: их взаимосвязь и направления оптимизации // Контентус. – 2019. – №4 (45).

3. Салимова, В. Р. Анализ дебиторской задолженности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 6 (88). – С. 32-35.

4. Насибуллин, Б. А., Шитов, В. Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью. Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 276-279.

5. Антонова, А. Н., Васильева, А. С. Анализ заемного капитала и оценка его значимости в финансировании деятельности компании. В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 45-49.

6. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 55-59.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ УКРЕПЛЕНИЯ

А. И. Михайлова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

На сегодняшний день самое сложное и ответственное звено при организации деятельности какого бы то ни было предприятия – это управление финансами. А важнейшей ролью в этой области наделена оценка финансовой устойчивости предприятия.

В современных условиях, когда повышается самостоятельность предприятий в принятии управленческих решений, а также степень юридической и экономической ответственности, возрастает и роль финансового анализа в жизни организации. Именно с помощью финансового анализа можно оценить финансовую устойчивость и выявить факторы, оказывающие на нее влияние.

Анализ финансовой устойчивости предприятия проводят как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе. При анализе показателей финансовой устойчивости организации учитывают относительные и абсолютные показатели. К абсолютным показателям относится состояние всех финансовых запасов и источники, которые их покрывают. Относительные показатели считаются основой для аналитического исследования. К ним относится аналитика расходов компании, баланса, состояния бюджета.

Анализ финансового состояния предприятия основан на расчете ряда показателей:

- показатели финансовой устойчивости;
- показатели платежеспособности;
- показатели деловой активности.

Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, но не во времени, а относительно своего внешнего окружения. Ведь предприятие функционирует в условиях подвижной среды, кроме того в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия.

Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат. Сущность финансовой устойчивости состоит в обеспечении запасов и затрат источниками их формирования. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется с

использованием обширной системы показателей. С помощью абсолютных показателей определяется тип финансовой устойчивости [3, с. 376].

Финансовая устойчивость организации представляет собой равновесие финансовых потоков, средства для бесперебойного ведения деятельности, ее можно представить как платежеспособность в длительном периоде. Финансовой устойчивостью могут быть заинтересованы не только внутрифирменные финансовые службы, но и внешние пользователи, такие как:

- 1) государство – которое ожидает своевременную уплату налогов;
- 2) наемные работники – которые заинтересованы в получении заработной платы без опозданий и задержек;
- 3) поставщики – которые ждут своевременное выполнение обязательств; банки – заинтересованы в погашении кредитных долгов;
- 4) инвесторы – которым важен уровень риска вложений своих средств.

При анализе и оценки финансовой устойчивости организации важно соблюдать ряд принципов:

1. Принцип реальной оценки. В отчете могут содержаться данные, отличающиеся от объективной реальности. Например, стоимость активов, отраженная по остаточному принципу, может отличаться от рыночной стоимости.

2. Принцип целеполагания. Различные компании имеют разные цели, в том числе и в сфере финансовой устойчивости.

Ронова Г. Н., Попова С. Е. и Слепунин В. Л. под финансовой устойчивостью понимают, как состояние финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих ее развитие за счет собственного капитала, при этом платежеспособность и кредитоспособность сохраняется, а предпринимательский риск достигает минимального уровня. Они утверждают, что устойчивое финансовое положение характеризуется его способностью своевременно производить платежи, обеспечивать финансовыми ресурсами деятельность предприятия на расширенной основе, поддерживать платежеспособность при возникновении непредвиденных обстоятельств.

Некоторые экономисты рассматривают финансовую устойчивость как некий показатель или систему показателей оценки финансового состояния предприятия. Так, А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев считают основным первоочередным показателем финансовой устойчивости предприятия разницу реального собственного капитала и уставного капитала.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используются абсолютные и относительные показатели. Абсолютные показатели финансовой устойчивости: абсолютный прирост совокупных активов (пассивов, валюты баланса);

- абсолютный прирост собственных средств (собственнокапитала) предприятия;
- наличие собственных оборотных средств;

- обеспеченность материальных оборотных активов (запасов) устойчивыми источниками формирования;
- абсолютный прирост чистой выручки;
- абсолютный прирост чистой прибыли;
- абсолютный прирост чистого денежного потока (разность между совокупным поступлением и совокупным выбытием денежных средств по операционной деятельности).

Перечень мероприятий, с помощью которых предполагается воздействовать на показатели финансовой устойчивости, чтобы их улучшить, разрабатывает руководитель финансово-экономической службы. К подобным мероприятиям можно отнести:

- 1) увеличение собственного капитала через рост выручки и рентабельности продаж;
- 2) оптимизацию дебиторской и кредиторской задолженностей компании;
- 3) повышение эффективности управления денежными потоками компании;

улучшение структуры активов компании через изменение долей внеоборотных и оборотных активов;

- 4) оптимизацию кредитного портфеля компании путем увеличения доли долгосрочных кредитов и уменьшения доли краткосрочных кредитов.

В России основной акцент ставится на оценку кредитоспособности организаций торговли, у которых крайне важно поддерживать высокую ликвидность и оборачиваемость запасов, дебиторской и кредиторской задолженности в силу специфики их деятельности. При этом не учитывается важность рисков, связанных с торговой сферой (валютные, инфляционные), а также не учитывается и оценка платежеспособности [1, с. 196].

В мировой практике оценка платежеспособности проводится отдельно от финансовой устойчивости, поскольку платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости, и они должны рассматриваться комплексно.

Оценка ликвидности и платежеспособности в России проводится по группировке активов по степени ликвидности, а пассивов – по срочности погашения. Бухгалтерский баланс в России отличается от стран, использующих международные стандарты учета и отчетности. В частности, отличается расположение статей баланса. В России активы и пассивы располагаются по возрастанию ликвидности, а в международном бухгалтерском балансе – наоборот. Аналогично располагаются и пассивы в балансе.

Для управления финансовой устойчивостью используют различные инструменты, выбор которых зависит от приоритетности целей и степени финансовой устойчивости компании. К таким инструментам относятся:

- оценка абсолютных показателей финансовой устойчивости;
- расчет относительных показателей финансовой устойчивости;

- анализ динамики структуры баланса.

Финансовая устойчивость организации достигается в том случае, если имеющиеся у нее финансовые ресурсы, их структура и сбалансированность при условии их эффективного использования позволяют обеспечить бесперебойный процесс функционирования организации [2, с. 400].

Таким образом, неустойчивое финансовое состояние является, как правило, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. В настоящее время, в условиях экономического кризиса, финансовая устойчивость многих российских промышленных предприятий весьма относительна. Так, по мнению специалистов в 2019 году из-за негативного воздействия внешних факторов значительное число предприятий потеряют финансовую устойчивость, что приведет к серии банкротств. Однако, необходимо отметить, что исследования многих ученых – экономистов подтвердили вывод о том, что именно внутренние факторы усугубляют действие внешних факторов, воздействующих на финансовую устойчивость предприятия. Поэтому анализ внутренних причин снижения финансовой устойчивости промышленных предприятий представляется актуальной и значимой с практической точки зрения.

Таким образом, финансовая устойчивость отражает то, насколько грамотно предприятие распоряжается имеющимися в наличии денежными средствами, поскольку это дает возможность свободно маневрировать финансовыми ресурсами, обеспечивать бесперебойный производственный процесс. Поэтому эффективная работа в области управления активами и пассивами предприятия будет способствовать повышению финансовой устойчивости, что позволит противостоять негативному внешнему влиянию и укреплению активам.

Список литературы

1. Вертакова, Ю. В. Социально-экономическое прогнозирование: Учебное пособие / Ю. В. Вертакова, И. А. Козьева, Ю. С. Положенцева – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2013. – 196 с.
2. Воронина М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М. В. Воронина. – М. : Дашков и К, 2018. – 400 с.
3. Давыденко И. Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / И. Г. Давыденко, В. А. Алешин, А. И. Зотова – М. : КноРус, 2019. – 376 с.
4. Морозова, И. С., Романенко, Е. В. Механизм повышения финансовой устойчивости предприятий сферы услуг. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 238-241.
5. Павлова, М. Э. Анализ финансовой устойчивости. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. –

С. 126-130.

6. Шитов, В. Н., Салимова, М. Р. Политика управления финансовой устойчивостью на предприятии. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 38-42.

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Х. Нагорная

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

В последние годы в Российской Федерации состоялись и происходят глубокие экономические изменения, обусловленные кризисным состоянием экономики. Появление значительного количества предприятий, основанных на негосударственных формах собственности, несовершенная система налогообложения, кредитования и расчетов, определенное развитие рыночной инфраструктуры в сфере финансово-кредитных отношений – все это требует от субъектов хозяйствования умения грамотно оценивать финансовое положение своего предприятия. Важная роль в реализации этих задач отводится анализу платежеспособности и кредитоспособности организации. Он позволяет изучить и оценить обеспеченность организации и его структурных подразделений собственными оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям, определить показатели платежеспособности предприятия [1, с. 233].

Показатели ликвидности и платежеспособности отображают соотношение между обязательствами компании и доступными активами, которые можно использовать для погашения этих обязательств. Соответственно, для улучшения самих показателей ликвидности и платежеспособности необходимо сбалансировать обязательства по срокам их погашения с активами по срокам, в течение которых можно их продать для превращения в денежные средства [2, с. 127].

Целью рассматриваемого в статье исследования: проанализировать ликвидность и платежеспособность на примере компании ООО «УАЗ-КОП».

Основными видами экономической деятельности ООО «УАЗ-КОП» являются: научные исследования и разработки в области технических и естественных наук, производство полупроводниковых приборов, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения.

Ликвидность баланса позволяет обратить в денежные средства активы компании, таким образом, исполнив стоящие перед ней обязательства. В таком случае необходимо сопоставить имеющиеся активы сумме обязательств краткосрочного характера [4, с. 16]. Поэтому ликвидность считает-

ся более широким понятием, потому что исполнить текущие обязательства возможно при привлечении заемных средств в случае инвестиционной привлекательности.

Для улучшения финансовой устойчивости организации можно пойти несколькими путями: увеличить общую структуру имеющегося имущества; достичь оптимального соотношения собственных и заемных средств; умелое управление дебиторской и кредиторской задолженностью; разработка финансовой стратегии.

Анализ задолженности компании является наиболее актуальным вопросом, потому что позволяет создать общую картину функционирования предприятия и выявить причины возникновения просроченных платежей.

Для оценки платежеспособности предприятия достаточно произвести расчет коэффициентов ликвидности организации. Таким образом, управленцы могут проконтролировать связь между двумя и более показателями, которые отражены в бухгалтерском балансе, и благодаря которым возможно произвести прогноз того, как компания может развиваться в будущем.

Любой коммерческой компании целесообразно производить расчет показателей платежеспособности, принимая во внимание сроки погашения задолженности, стоящей перед дебиторами. Это связано с тем, что большая часть платежей для погашения краткосрочной кредиторской задолженности должна быть погашена быстро и не может быть растянута на двенадцать календарных месяцев. Рассмотрим значения показателей ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости на примере объекта исследования ООО «УАЗ-КОП» за 2019-2021 гг.

Таким образом, произведя анализ финансового состояния ООО «УАЗ-КОП» за период с 2019 по 2021 годы, можно сделать вывод о том, что компания является платежеспособной, потому что коэффициенты абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности за последние три года выше нормативных значений, и в отчетном периоде составили, соответственно, 0,77; 1,24 и 2,22. Это говорит о том, что предприятие способно отвечать по своим краткосрочным обязательствам.

Рассмотрев полученные данные по коэффициентам финансовой устойчивости, можно сказать о том, что в 2021 году предприятие является финансово устойчивым, так как коэффициенты автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности собственного капитала, входят в диапазон нормативных значений и равны 0,67; 0,55 и 0,47, соответственно. Значит, ООО «УАЗ-КОП», осуществляет свою деятельность независимо от средств внешних кредиторов.

Перейдя к изучению полученных данных по коэффициентам деловой активности, можно сделать вывод о том, что по сравнению с 2020 годом в 2021 году оборачиваемость запасов возросла с 2,52 до 2,79 оборотов, что говорит об улучшении эффективности производства; оборачиваемость дебиторской задолженности уменьшилась с 16,90 до 6,00 оборотов: это сви-

Таблица 1 – Показатели финансового состояния предприятия ООО «УАЗ-КОП»

Показатели	Нормативные значения	2019 год	2020 год	2021 год
1. Коэффициенты платежеспособности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,25	0,005	0,60	0,77
Коэффициент текущей ликвидности	1,0-2,0	1,46	1,80	2,22
2. Коэффициенты финансовой устойчивости				
Коэффициент автономии	> 0,5	0,19	0,66	0,67
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,4-0,5	0,65	0,33	0,47
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,4-0,5	0,31	0,44	0,55
3. Коэффициенты деловой активности				
Оборачиваемость запасов	-	1,73	2,52	2,79
Оборачиваемость дебиторской задолженности	-	33,4	16,90	6,00
Оборачиваемость оборотных активов	-	1,25	1,45	1,20

детельствует об ухудшении взаимодействий с клиентами; оборачиваемость оборотных активов понизилась с 1,45 до 1,20 оборотов, значит, хозяйство нерационально использует денежные ресурсы.

В целях налаживания отношений с контрагентами и роста оборачиваемости дебиторской задолженности, ООО «УАЗ-КОП» следует применить один из предложенных методов: принять вариант предоставления скидок контрагентам за быструю оплату по счетам; рассмотреть вариант переуступки дебиторской задолженности по цессии; увеличить отсрочку платежа для контрагентов, которыми были достигнуты определенные объемы продаж; внедрение факторинга, который является переуступкой права на исполнение обязательства банковской или факторинговой финансовой организации.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что ООО «УАЗ-КОП» является ликвидным и платежеспособным предприятием, однако его руководству стоит применить предложенные нами пути для налаживания расчетов с дебиторами, поскольку это является одним из путей

улучшения финансового состояния коммерческой организации и условием улучшения платежеспособности и ликвидности. Именно это поможет мобилизовать финансовые ресурсы и определить пути дальнейшего развития финансового состояния, а также избежать кризисных ситуаций.

Список литературы

1. Булеева, Е. О. Исследование финансового состояния организации и оценка вероятности ее банкротства / Е. О. Булеева, Е. А. Гамаюнова, Е. Б. Панина // Молодежный вектор развития аграрной науки: материалы 70-й научной студенческой конференции. – 2019. – С. 233-240.

2. Горбунова, О. А., Кравченко, О. В. Разработка стратегии повышения конкурентоспособности организации: управленческий и финансовый аспекты. // Сборник научных статей VII Всероссийской научно-практической конференции. Актуальные исследования и разработки. – М. : 2019. – С. 127-131.

3. Зенина, Е. С. Развитие теоретической сущности платежеспособности коммерческой организации / Е. С. Зенина, В. А. Лубков, А. А. Заярная // Актуальные вопросы устойчивого развития АПК и сельских территорий. – Воронеж: 2018. – С. 121-124.

4. Карлинский, В. Л., Красников, А. В. Экономика предприятия (организации) / Лаврентьева М. А., Лемешева Ж. С. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2018 – 158 с.

5. Ларина, Д. О. Проблемы в управлении платежеспособности и ликвидности организации. // Вопросы студенческой науки. – М. : Скиф, 2020. – №9 (49). – С. 161-166.

6. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

7. Васильева, А. С. Оптимизация структуры капитала предприятия. Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 53-й научно-технической конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 172-176.

ЗАПАСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ, НОРМИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

В. Д. Неверов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Запасы – активы, которые используются на производстве в виде сырья, материалов и т.д., при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), приобретаемые непосредственно для перепродажи, а также используемые для управленческих нужд организации.

Общий запас абсолютно любого производителя ТМЦ (товарно-материальные ценности) могут находиться в различных местонахождениях по мере пути реализации товаров покупателям: сбытовые, товарные и производственные запасы.

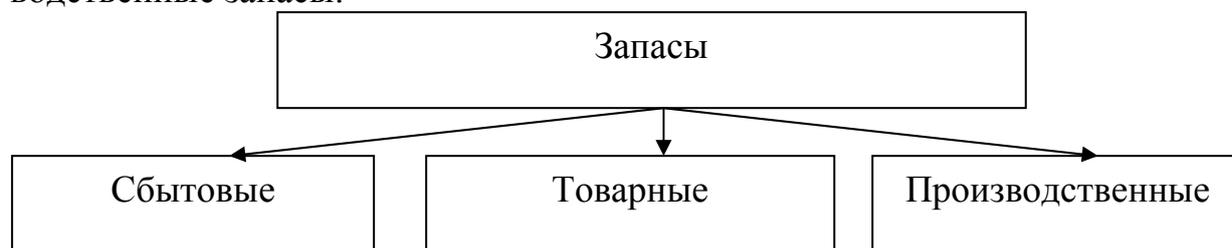


Рисунок 1 – Основные виды запасов на предприятии

Сбытовые запасы формируются на предприятиях, которые занимаются добычей и их цель является стабильное обеспечение предприятий-потребителей.

Товарные запасы играют важную роль для стабильного снабжения потребителей-это является более складской формой снабжения. Эта форма дает возможность потребителям, которые расходуют материальные ресурсы в маленьких объемах, проводить постоянный процесс производства при маленьком уровне производственных запасов.

Производственные запасы создаются у предприятий-потребителей за счет поступающих к ним ТМЦ по транспортировке и складской форме обеспечения, их цель является стабильный процесс изготовления в тот момент, когда возникает перерыв между поставками.

Нормировать запасы необходимо для того чтобы деятельность организации была успешна руководство организации должна знать точное количество изготовленной продукции, которая находится у него на складе в виде сбытового запаса, какое количество нужно изготовить дополнительно в определенном месяце, либо периоде той или иной продукции, в зависимости от спроса на продукцию.

Особенность нормирования запасов и оборотных средств в условиях рыночной экономики заключается в следующем:

- руководитель организации имеет возможность самостоятельно определять норму запасов по всему ассортименту, который используется организацией и оборотным средством, который необходим в данных запасах;
- при этом необходимо проводить не одновариантный, а многовариантные расчеты нормативов соединять полученные значения с показателем надежности обеспечения запасами и оборотными средствами;
- выбрать оптимальную степень риска, и определить для предприятия допустимый уровень надежности обеспечения запасами и оборотными средствами и значения самих норм.

Система своевременного контроля подразумевает собой организацию бесперебойной или периодичной деятельности сотрудников отдела

снабжения, который направленный на формирование запасов в определенных размерах и снабжение стабильного объема и перечня товаров в определенный период стабильной работы предприятия.

Полученная информация о движении, цены, база данных по запасам, по всему ассортименту поможет сотруднику своевременно распоряжаться как денежными, так и материальными потоками в организации в определенный период времени.

Имеющаяся информация поможет принимать решение в последующих задачах:

- вычислить недостающих товаров в ассортименте;
- определить в категориях товара идет переизбыток для дальнейшего ускорения реализации по конкретной позиции;
- провести оценку количества запасов;
- провести анализ структуры оборотных средств в организации;
- назначить дату плановых заказов на поставку товаров;
- выявить потребность в денежных ресурсах для поддержания бесперебойных поставок товара.

В нынешних экономических реалиях встает вопрос предприятия своевременного контроля и управления запасами на предприятии. Для того чтобы решить данный вопрос последнее время организации внедряют в свою работу программы которые проводят бухгалтерский и складской учет, которые позволяют урегулировать учет движения по каждой конкретной номенклатуре и на их основе определять на ежедневной основе остатки по каждой позиции. По результатам ежедневной информации о точном количестве имеющихся запасов на складе предприятия. Это позволит поддерживать постоянный контроль за их количеством, и вовремя находить переизбыток и нехватку товаров, который приведет к нестабильному режиму работы организации-потребителя.

Если нет возможности проводить на ежедневной основе контроль по всем товарам, то в таком случае можно провести не полный, а выборочный контроль, при помощи группировки «АВС». Такую группировку чаще всего используют при оперативном контроле. Группировка основана на 3 группы товара в зависимости от их значимости в процессе изготовления. Это позволит организации существенно выиграть в случае большого ассортимента товара.

Контроль за продуктивным применением запасов является важнейшим критерием успешной работы фирмы. Для быстроразвивающихся организация это является наиболее приоритетным, т.к. денежные средства которые были вложены в организацию работы могут быстро выйти из под контроля.

Выбор политики управления запасами практически заключается в ответе на один, достаточно простой вопрос: «Какая величина запасов является для компании оптимальной?»

Определенно, что запасы организации необходимы для того, чтобы исполнять заказы своих клиентов на товары в определенном количестве и в договоренный промежуток времени. Однако запасы требуют расходов на их содержание, пока они не реализуются. Причем потери компании увеличиваются, прежде всего, за счет отвлечения из оборота части капитала, инвестированного в запасы. Поэтому компания должна найти для себя наилучшее сочетание между издержками и выгодами от выбранного уровня товарных запасов и выяснить, какая величина запасов по каждой позиции является достаточной. В качестве базовых индикаторов качества выбранной политики управления запасами могут использоваться как непосредственные, так и более обобщенные критерии, а также их различные комбинации.

Список литературы

1. Власов, С. В. Оценка разработанности научных исследований в области учета, анализа и аудита производственных запасов [Текст] / С. В. Власов // Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского. – 2019. – №1. – С. 53-57.

2. Долгова, Ю. В. Материально-производственные запасы (МПЗ): учет и оценка / Ю. В. Долгова // Молодой ученый. – 2017. – №1. – С. 159-161.

3. Старостина, Т. Г. Сущность и классификация управленческих решений в организации. В сборнике: Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 50-й научно-технической конференции. В 3-х частях. – Ульяновск; УлГТУ, 2016. – С. 244-248.

ОЦЕНКА И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. В. Никитина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В рыночных экономических условиях важнейшей целью функционирования предприятия выступает защита интересов собственников, а также обеспечение платежеспособности, рентабельности и доходности предпринимательской деятельности. Финансовой основой для существования и развития коммерческой деятельности выступает финансовый результат.

Финансовые результаты используются при оценке практически всех аспектов деятельности предприятия: при оценке использования финансовых и материальных ресурсов, для оценки производительности труда и эффективности использования основных средств, для определения затратности и доходности производства.

Финансовый результат – это конечный результат деятельности компании за определенный период, прибыль предприятия, которой он вправе распоряжаться по усмотрению руководства и собственников бизнеса.

Финансовый результат выполняет оценочную (оценивает эффект коммерческой деятельности), распределительную (используется для распределения чистого дохода), а также стимулирующую (стимулирует создание различных фондов накопления и потребления) функции [3, с. 42].

Таким образом, финансовый результат выступает важным финансовым показателем, позволяющим оценить финансовую и производственную деятельность предприятия.

Анализ финансовых результатов направлен на решение следующих задач:

- определение изменения показателей, формирующих финансовый результат, за определенный период;
- исследование структуры показателей и их динамика;
- определение влияния отдельных факторов на финансовый результат;
- оценка доходности и рентабельности бизнеса [2, с. 94].

Рассмотрим основные методы оценки и анализа финансовых результатов:

1. Вертикальный метод позволяет определить долю показателя в итоговом значении. В контексте анализа финансовых результатов, производят деление статей отчета о финансовых результатах к чистой прибыли.

2. Горизонтальный метод используется для оценки изменений показателей в отчетном периоде по сравнению с базисным значением.

3. Трендовый анализ представляет собой сопоставление текущих значений показателя со значениями прошлых периодов и определения основной тенденции динамики показателя.

4. Факторный анализ – это определение влияния на финансовый результат отдельных факторов.

5. Коэффициентный анализ – это расчет финансовых показателей на основе данных, представленных в финансовой отчетности.

6. Экономико-математический анализ позволяет составить математическую модель, описывающую изучаемые процессы, которую можно использовать для определения прогнозных значений.

7. Функционально-стоимостной анализ – это изучение функций объекта с целью оценки реальной стоимости объекта исследования [1, с. 65].

Таким образом, проведение анализа оценки финансовых результатов предприятия позволяет обосновать пути увеличения финансовых результатов.

Финансовые результаты являются комплексным показателем, который проходит несколько этапов формирования, на каждом из которых на него влияют определенные факторы, следовательно, в результате анализа

можно определить, какие из факторов в большей или меньшей степени влияют на конечную прибыль предприятия.

Процесс формирования финансового результата складывается под влиянием текущей, финансовой и инвестиционной деятельности. Конечный финансовый результат является разницей между доходами и расходами каждого из направлений деятельности предприятия.

Таким образом, финансовый результат выступает обобщенным показателем, который можно использовать с целью анализа эффективности и продуктивности коммерческой деятельности компании, а также отдельных направлений ее деятельности. Проведение анализа и оценки финансовых результатов позволяет определить проблемы и направления их решения, а также определить возможные резервы повышения эффективности деятельности предприятия.

Список литературы

1. Бизнес-анализ деятельности организации : учебник / Л. Н. Усенко, Ю. Г. Чернышева, Л. В. Гончарова [и др.] ; под ред. проф. Л. Н. Усенко. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2019. – 560 с.
2. Казакова, Н. А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности : учебник / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 261 с.
3. Экономический анализ : учебник / А. Е. Суглобов Б. Т. Жарылгасова, О. Г. Карпович [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. А. Е. Суглобова. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2019. – 439 с.
4. Пострелова, А. В., Бурганова, А. Р. Анализ прибыли как важнейший инструмент управления предприятием. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 130-135.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

К. В. Новая

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

На развитие банковской системы оказывают сильное влияние внешние и внутренние риски, которые обостряются в период экономического кризиса. Управление банковскими рисками означает не просто изменение формата бизнеса, а построение его качественно новой модели, минимизацию и оптимизацию рисков.

Ликвидность коммерческого банка выступает как одно из важнейших условий сохранения его финансовой устойчивости. Положение банка устойчиво, если он отвечает требованиям к качеству капитала, имеет лик-

видный баланс и является платежеспособным [1, с. 368].

Ликвидность – экономическая характеристика актива, которая описывает возможность быстро превратиться в денежные средства без потери стоимости с целью своевременного и полного выполнения своих денежных обязательств. Каждый коммерческий банк сталкивается с проблемой ликвидности как минимум дважды.

Во-первых, в качестве технического исполнителя своей роли на денежном рынке, осуществляя платежи участников рынка.

Во-вторых, в качестве самостоятельного субъекта финансовой деятельности банк сталкивается с проблемами уровня ликвидности своего собственного товара (банковской услуги).

Следовательно, с одной стороны, ликвидность коммерческого банка связана с обеспечением наличного и безналичного денежного оборота по счетам своих клиентов, с поддержанием соответствия между активными и пассивными операциями по срокам окончания обязательств, с другой – с обеспечением прибыльности своей деятельности.

Поддержание оптимального уровня ликвидности – сложная задача, выполнение которой может быть достигнуто лишь в той или иной степени, так как существует обратная связь между уровнем ликвидности банка и другой его характеристикой – уровнем доходности. Чем выше первый показатель, тем ниже второй, то есть наличные и приравненные к ним средства, требуемые для поддержания уровня ликвидности, не приносят банку желаемых доходов [2, с. 249].

Таким образом, ликвидность может быть представлена как разница между источниками средств с определенным сроком и использованием источников с тем же сроком. Управление ликвидностью заключается в регулировании величины излишка или дефицита ликвидных средств.

В январе 2022 года структурный профицит ликвидности банковского сектора снизился, что показывает таблица 1.

В январе отток по бюджетным операциям привел к снижению структурного профицита ликвидности. Ситуация с валютной ликвидностью оставалась относительно спокойной. Спред между ставками в сегментах «валютный своп» и RUONIA (базис) в течение большей части январского ПУ оставался стабильным, однако к его концу расширился до -78 б.п., что отчасти могло быть связано с частичным восстановлением нерезидентами длинных позиций по рублю на рынке валютных свопов.

В январе рост доходностей на денежном и долговом рынках был связан с пересмотром участниками рынка ожиданий по дальнейшему ужесточению денежно-кредитной политики Банка России и повышению проинфляционных рисков, а также с ростом премии за риск в кривых доходности из-за усиления геополитической напряженности.

Таблица 1 – Ликвидность банковского сектора России

Показатели	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	01.02.2022
Структурный дефицит (+) / профицит (-) ликвидности	-2 761	-204	-1 691	-109
Требования Банка России к кредитным организациям	18	976	909	1 122
Операции на аукционной основе	0	847	116	134
– операции репо и «валютный своп»	0	847	116	134
Операции по фиксированным процентным ставкам	18	129	793	988
– операции репо и «валютный своп»	13	118	3	57
– обеспеченные кредиты	5	10	790	931
Требования кредитных организаций к Банку России	2 983	1 796	2 804	1 430
Депозиты	1 026	1 221	2 804	1 430
– на аукционной основе	697	844	1 626	1 020
– по фиксированной процентной ставке	330	377	1 178	410
КОБР	1 956	575	0	0
Регулярные операции на возвратной основе, не относящиеся к стандартным инструментам денежно-кредитной политики Банка России*	204	616	204	200

В декабре население продолжало наращивать остатки на банковских счетах. По итогам месяца наблюдался характерный для предновогоднего периода приток средств на текущие счета.

Однако в декабре 2021 г. вклад текущих счетов в прирост рублевых средств населения в банках был существенно ниже, чем в предыдущие годы. Рост депозитных ставок ускорился в условиях ужесточения денежно-кредитной политики, а также поддержания Банком России жесткой риторики в отношении решений по ключевой ставке.

В этих обстоятельствах для того, чтобы оставаться ликвидными и в достаточной степени защитить себя от внутренних и внешних рисков ликвидности банки должны разработать стратегии поддержания ликвидности:

1. Управление балансом. Хорошее управление балансом – один из лучших способов для банка снизить риски ликвидности. В настоящее время все больше банков обращают на это внимание и поэтому вкладывают средства в более современные решения для управления балансом. Это позволяет им использовать программное обеспечение с расширенными возможностями аналитики и планирования бюджета для поддержания положительных балансов от периода к периоду. Управление балансом помогает

банкам консолидировать широкий пул данных из различных источников, от основных банковских услуг до платежных систем [3, с. 52].

2. Управление денежными потоками. Еще одна важная стратегия борьбы с рисками ликвидности, особенно внутренним по своему характеру, – это правильное управление денежными потоками банка. Банку следует стремиться к наиболее точным прогнозам денежных потоков и своевременным действиям для улучшения расходов и соблюдения своих обязательств.

3. Обновление отчетности о рисках. Еще одна стратегия, которую банк может использовать для защиты от риска ликвидности, – это улучшение своих текущих возможностей отчетности о рисках. Отчетность о рисках больше не должна сводиться к согласованию отдельных таблиц и подсчету отдельных выводов из них. Банки могут инвестировать в программное обеспечение, которое оптимизирует их финансовые данные и помогает им свести к минимуму риски ликвидности. Обновление до более совершенного программного обеспечения упростит и ускорит задачу составления отчетов о рисках [4, с. 55].

4. Использование комплексных показателей риска ликвидности и процессов мониторинга. Некоторым банкам придется пересматривать свои показатели риска ликвидности. Но этот шаг нельзя пропускать, поскольку банкам необходимо будет определить свои собственные представления о риске ликвидности и когда именно реализовать свои планы действий в чрезвычайных ситуациях. Банкам также целесообразно развернуть формальные механизмы мониторинга ликвидности своих активов.

5. Повышенная готовность к неминуемым периодам стресса. Последняя стратегия, которую банки должны иметь в своих планах управления риском ликвидности, – это повышенная готовность к стрессу. Банкам рекомендуется проходить регулярные финансовые стресс-тесты, чтобы они могли представить себе, как справиться с краткосрочной и долгосрочной нехваткой ликвидности. Эти стресс-тесты могут моделировать проблемы, связанные с учреждениями, а также проблемы рыночной ликвидности банка. Исходя из этого, банки могут оценить свой текущий уровень терпимости к риску и составить соответствующий план действий в чрезвычайных ситуациях на основе результатов.

Финансовое здоровье имеет первостепенное значение для любого бизнеса. А банки по своей природе чувствительны к изменениям, особенно в кризисные периоды или в период пандемии. Таким образом, управление ликвидностью в коммерческом банке позволяет оценить конечные результаты, рассчитать денежный поток и устранить любые другие риски ликвидности. Следовательно, управление ликвидностью в коммерческих банках необходимо для обеспечения их надлежащего функционирования.

Список литературы

1. Платунина, Г. П., Андреечева, А. А. Анализ стратегий и пути реализации перехода к рыночной экономике России в условиях глобализации // В сборнике: Технологии Информационного Общества, 2020. – С. 368-369.
2. Смагина, Е. С., Габдуллина, Л. И., Касимова, Д. Ф. Банковская система России: проблемы и способы их решения / В сборнике: Современные аспекты трансформации финансово-кредитной системы. – М. : 2020. С. 249-253.
3. Салютина, Т. Ю., Платунина, Г. П. Выявление и анализ факторов, влияющих на эффективность корпоративного управления // В книге: Мобильный Бизнес: перспективы развития и реализации систем радиосвязи в России и за рубежом сборник материалов (тезисов) 45-й международной конференции РАЕН, 2020. – С. 52-55.
4. Платунина, Г. П. CRM-система как средство повышения эффективности бизнеса // В книге: Мобильный Бизнес: перспективы развития и реализации систем радиосвязи в России и за рубежом сборник материалов (тезисов) 45-й международной конференции РАЕН, 2020. – С. 55-59.
5. Умеркина, Л. Р., Шитов, В. Н. Центральный банк Российской Федерации как мегарегулятор финансового рынка. В сборнике: Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2021. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 262-265.
6. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

К. Ю. Осипова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Улучшение финансового управления коммерческими банками остается одним из важнейших условий жизнеспособности любого коммерческого банка и всей банковской системы в целом. Создание устойчивости, гибкости и эффективности банков является одной из самых сложных задач, стоящих сегодня перед государством.

Эффективность коммерческого банка отражается в его прибыльности, а это значит, что он демонстрирует общий положительный результат деятельности банка во всех областях. Условием доходности можно назвать поддержание ликвидности и максимизацию банковской доходности. Именно поэтому изучение проблем повышения доходности банка является актуальной темой.

Доля прибыльных участников рынка, снизившаяся по итогам 1 квар-

тала, на протяжении текущего года восстанавливалась и достигла значения, близкого к зафиксированному по итогам предыдущего года, но ниже, чем в 2019 году.

Сохранение значительного количества убыточных кредитных организаций, несмотря на рекордный финансовый результат в абсолютном выражении, связано с продолжающейся консолидацией банковского сектора и концентрацией прибыли на крупнейших банках [1, с. 33].

Так по итогам 9 месяцев 2021 года на ТОП-20 кредитных организаций по величине активов пришлось 90,9%, а на топ-10 – 82,2% чистой прибыли банковского сектора. В то же время в текущей операционной среде не наблюдается предпосылок для улучшения финансовых показателей небольших кредитных организаций, показывающих низкую операционную эффективность из-за отсутствия устойчивых источников доходов на фоне ограниченных конкурентных позиций, затрудненного доступа к долгосрочному фондированию и рыночным платежеспособным клиентам.

Рекордная прибыль за 9 месяцев 2021 года достигнута за счет следующих факторов: Значительно возросшей базы генерации процентных доходов вследствие выдач ипотечных кредитов в соответствии с государственными льготными программами и потребительских кредитов гражданам в 2020-2021 годах. Совокупный портфель кредитов населению вырос на 13,6% за 2020 год и на 20,1% с начала 2021 года.

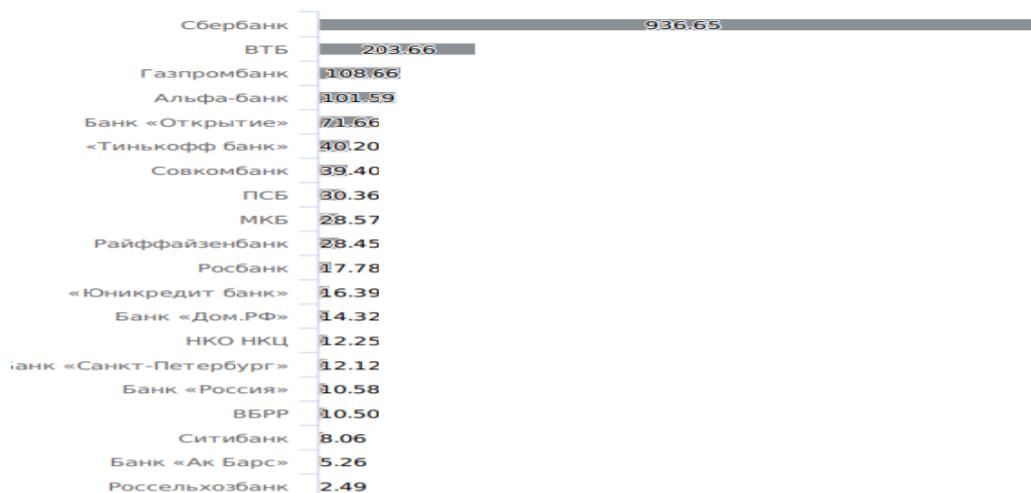


Рисунок 1 – Прибыль ТОП-20 кредитных организаций по активам (млрд рублей)

В 2021 году произошло восстановление части резервов на возможные потери, сформированных ранее в 2020 году по реструктурированным корпоративным кредитам. Норма резервирования розничных кредитов в текущем году устойчиво снижалась – резервы формировались в стандартном объеме под новые выдачи, которые пока не успели перейти на стадию вызревания и сгенерировать значимый объем потерь [2, с. 16].

Проблема развития финансового анализа в банковском секторе при-

обретает особое значение ввиду постоянно увеличивающихся потребностей реального сектора экономики в кредитных ресурсах, которые на сегодняшний день не удовлетворяются в полной мере.

Это связано, в том числе и с макроэкономической нестабильностью в стране, с процессами реорганизации в банковской системе, что с одной стороны препятствует снижению процентных ставок из-за повышенного риска, а с другой – лишает бизнес инвестиционной активности [3, с. 162]. В то же время, в планы руководства страны входит создание условий для динамичного развития и устойчивого роста всей экономики России, где эффективно работающая банковская система приобретает особое значение.

Кредитные учреждения в полной мере пользуются всеми возможностями и правами с целью использования кредитных ресурсов как одним из способов привлечения свободной денежной массы. Стресс-тестирование необходимо, чтобы определить уровень стабильности и попытаться оценить возможные потери коммерческого банка.

Международные организации (Европейский комитет по банковскому надзору (ЕКБН), Совет по финансовой стабильности (СФС), Институт международных финансов (ИМФ), Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН)) подготовили регуляторные документы/рекомендации по проведению стресс-тестов [4, с. 97].

Вышеуказанные документы организации включают в себя некоторые основные способы использования стресс-тестирования без расшифровки конкретных указаний. Это позволяет банкам и другим участникам рынка применять собственные методы стресс-тестирования на основе принципов, учитывающих особенности их бизнеса.

Рекомендации по проведению методики стресс-тестирования в Российской Федерации разработаны Банком России и обязательны к применению согласно «СAD II» (Директива о достаточности капитала). Она использует разработки Базельского комитета для кредитных учреждений Евросоюза [5].

В современных условиях наиболее популярным методом является сценарный анализ, основанный на исторических или гипотетических событиях. При изучении практики стресс-тестирования в коммерческих организациях используется информация, опубликованная на официальных сайтах кредитных организаций.

Доходы, полученные от дополнительной деятельности, позволят избежать проблемы ухудшения управления активными операциями банка. Возникновение достаточно свободных резервов у коммерческих банков, которые позволят ему стабилизировать в определенные периоды темпы прироста доходов или сохранять их на стабильном уровне, станет отличным решением проблемы ухудшения управления активными операциями.

Таким образом, удачное решение всех указанных проблем позволит повысить доходность банка при минимальных рисках. Внедрение нового

или доработку старого важно осуществлять с учетом политики коммерческого банка. Но в условиях современной российской экономики предпочтение отдается внедрению новых методов и инструментов для решения проблем повышения доходности коммерческих банков. Именно поэтому банкам следует постоянно внедрять и совершенствовать новые виды услуг, а также повышать качество обслуживания.

Список литературы

1. Аргунов, И. А. Прибыльность и ликвидность: анализ финансового состояния банка // Банковский журнал. – 2020. – С. 33-44.
2. Гамидов, Г. М. Банковское и кредитное дело. – М. : Банки и биржи, 2019. – 38 с.
3. Казакова, Н. А. Экономический анализ: учебник / Н. А. Казакова. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 313 с.
4. Киселева, И. А. Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений. – М. : СИНТЕГ, 2019. – 567 с.
5. Маркова, О. М. Организация деятельности коммерческого банка: учебник. – М.: ФОРУМ, 2019. – 527 с.
6. Умеркина, Л. Р., Шитов, В. Н. Центральный банк Российской Федерации как мегарегулятор финансового рынка. В сборнике: Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2021. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 262-265.
7. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

М. А. Прутяну

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что инвестиционная деятельность коммерческих банков имеет стратегическое значение не только для конкретно взятого банка, но и для страны в целом.

В рамках макроуровня инвестиционную деятельность нужно оценивать как деятельность, направленную на удовлетворение инвестиционных экономических потребностей. Здесь же раскрывается и другая сторона, где банк выступает в роли финансового посредника. Это означает, что коммерческий банк побуждает хозяйствующих субъектов к осуществлению инвестиций. Более того, он оказывает помощь в трансформации сбережений в инвестиционные ресурсы, что способствует приросту общественного капитала.

На микроуровне инвестиционная деятельность коммерческого банка

характеризуется тем, что главной целью такой деятельности является получение максимальной выгоды.

Коммерческий банк, являясь юридическим лицом, в целях извлечения прибыли действует на основании лицензии, выданной Центральным Банком РФ. Он имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц [1].

С экономической точки зрения рассматривают инвестиционную деятельность такие авторы, как Ю. В. Бабичева, В. М. Усоскин и др. По мнению авторов работы «Банковское дело» под ред. Ю. В. Бабичевой инвестиционная деятельность банков представляет собой «операции, в которых банки выступают в роли «инициаторов вложений» (в отличие от кредитных операций, где инициатива в получении средств исходит со стороны заемщика)».

Характерными чертами инвестиций как экономической категории являются:

- затратный характер (любая инвестиция предполагает затраты, связанные с размещением и вложением капитала);
- целевой характер (наличие определенной цели – получение прибыли или другого положительного экономического эффекта);
- срочный характер (инвестиции предполагают некий срок размещения, вложения капитала);
- рисковый характер (потенциальная возможность не достичь поставленной цели, получить отрицательный экономический эффект);
- инновационный характер (при получении прибыли банком открываются возможности совершенствования основных направлений деятельности: корпоративный, инвестиционный и розничный бизнес).

Любой коммерческий банк, осуществляя инвестиционную деятельность, ставит перед собой комплекс целей. Целями инвестиционной деятельности банка могут быть следующие:

- 1) защита собственных средств;
- 2) обеспечение необходимого уровня доходности собственных инвестиций;
- 3) обеспечение приемлемого уровня ликвидности собственных вложений;
- 4) максимизация платежеспособности.

Обратимся к рисунку 1, в котором представлены направления инвестиционной деятельности коммерческого банка [2, с. 59]:

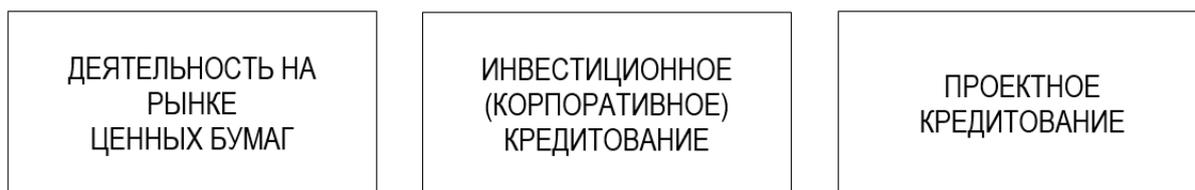


Рисунок 1 – Основные направления инвестиционной деятельности коммерческого банка

Далее по порядку изучим содержание каждого направления. Деятельность на рынке ценных бумаг связана с мобилизацией накоплений населения и направления их на инвестирование через рынок ценных бумаг. Размещение средств должно основываться на поддержании ликвидности банка, диверсификации его активов и максимального уменьшения рисков.

Инвестиционный кредит – система долгосрочного вложения банков, действующая в отношении юридических лиц, нуждающихся в финансировании затрат капитального характера. Источником погашения обязательств по такому кредиту является вся хозяйственная и финансовая деятельность заемщика, в том числе доходы от инвестиционного проекта. В данном случае банк является контроллером целевого использования средств.

Если говорить о региональных банках, то большее количество из них не располагают возможностями кредитования крупномасштабных проектов (например, строительство новой железной дороги), поэтому региональные банки должны отвечать по условиям кредитования внутри региональных проектов, которые не выходят за финансово-кредитные возможности банка. По этой причине банковский сектор региона должен отвечать следующим условиям [3, с. 216]:

- 1) диверсификация операций, постепенный уход от узкой специализации финансово-кредитных учреждений;
- 2) тесное взаимодействие банков и органов государственной власти региона;
- 3) ориентация на привлечение в регион внешних ресурсов;
- 4) создание механизма активизации и стимулирования инвестиционной деятельности банков со стороны органов государственной власти в регионе;
- 5) высокий уровень профессионализма банковских работников.

Проектное финансирование – это банковский кредит, погашение которого начинается в момент эксплуатации проекта из потока денежных средств, образуемых самим проектом. Банк выступает как контроллер за целевым использованием средств, а также он может быть участником проекта и принимать в нем решения.

Основные мероприятия, проводимые в рамках инвестиционной деятельности, закрепляются в инвестиционной политике коммерческого банка. Инвестиционная политика представляет собой совокупность мероприя-

тий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению портфелем инвестиций, увеличения прибыльности операций. Таким образом, главная цель инвестиционной политики – обеспечение высокой эффективности инвестиций.

При формировании инвестиционной политики предполагается сбор и обработка сотрудником банка определенной аналитической информации. Аналитическая информация обычно представлена такими блоками как:

- макроэкономическое состояние и инвестиционный климат;
- показатели инвестиционной привлекательности регионов и отраслей;
- показатели определенных сегментов инвестиционного рынка;
- данные о динамике отдельных инвестиционных инструментов;
- данные о деятельности отдельных хозяйствующих субъектов;
- законодательные и нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность [4, с. 62].

Решение о целесообразности включения ценной бумаги в портфель принимается на основании анализа трех факторов – доходность, ликвидность, риск. Производя анализ рисков и готовность идти на жертвы, теряя часть прибыли ради ликвидности, коммерческий банк формирует свою инвестиционную политику.

Таким образом, инвестиционная деятельность коммерческого банка представляет собой систему экономических отношений, в ходе которой производится размещение банком капитала как непосредственно, так и опосредованно, а также реализуется обслуживание размещения в целях получения экономической выгоды.

Список литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1 // СПС «Консультант».
2. Ахмадеев, А. М. Формы инвестиционной деятельности коммерческих банков // Экономика и управление. – 2018. – №21. – С. 56-76.
3. Исаева, П. Г. Инвестиционный потенциал как объект инвестиционной политики банков / П. Г. Исаева, Д. С. Маммаева // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2021. – №9. – С. 210-217.
4. Лиман, И. А. Инвестиционная стратегия и политика коммерческого банка / И. А. Лиман, В. Д. Казинян // МНИЖ. – 2019. – №6. – С. 61-63.
5. Умеркина, Л. Р., Шитов, В. Н. Центральный банк Российской Федерации как мегарегулятор финансового рынка. В сборнике: Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2021. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 262-265.
6. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.

ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю. А. Рыжова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Анализ использования заемного капитала является важнейшим элементом в системе управления капиталом, так как заемный капитал – это денежные средства, полученные в виде долгового обязательства. Главное его отличие от собственного капитала – наличие конечного срока и безоговорочный возврат суммы. По мнению Борисова А. Б., заемный капитал – капитал, образуемый за счет получения кредитов, выпуска и продажи облигаций, получения средств по другим видам денежных обязательств. Рассмотрев работы разных авторов, я пришла к мнению, что понятия заемного капитала не сильно отличаются друг от друга.

На сегодняшний день можно привести много вариантов к понятию «заемный капитал». В частности, это связано с особенностями сферы его использования.

Ковалев В. В. считает, что заемный капитал – это часть капитала, используемая хозяйствующим субъектом, которая не принадлежит ему, но привлекается на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на основе возвратности [2, с. 167].



Рисунок 1 – Состав заемного капитала

Все эти понятия указывают на то, что заемный капитал, прежде всего, характеризует объем обязательств организации. С появлением обязательств, появляется их срок погашения.

Заемный капитал может использоваться как для формирования долгосрочных финансовых средств в виде основных фондов, так и для формирования краткосрочных финансовых средств в каждый производственный цикл [1, с. 48].

Заемные средства привлекаются организацией на строго целевой основе. Правильно установленная цель является основным фактором эффек-

тивного использования этих средств.

Целью управления заемным капиталом предприятия является определение наиболее рационального источника его заимствования, способствующего повышению стоимости собственного капитала предприятия.

Заемный капитал может формироваться для следующих целей:

– пополнение необходимого объема постоянной части оборотных активов. В настоящее время большинство предприятий, осуществляющих производственную деятельность, не имеют возможности финансировать полностью эту часть оборотных активов за счет собственного капитала. Значительная часть этого финансирования осуществляется за счет заемных средств;

– обеспечение формирования переменной части оборотных активов. Какую бы модель финансирования активов не использовало предприятие, во всех случаях переменная часть оборотных активов частично или полностью финансируется за счет заемных средств;

– формирование недостающего объема инвестиционных ресурсов. Целью привлечения заемных средств в этом случае выступает необходимость ускорения реализации отдельных реальных проектов предприятия (новое строительство, реконструкция, модернизация);

– обеспечение социально-бытовых потребностей своих работников. В этих случаях заемные средства привлекаются для выдачи ссуд своим работникам на индивидуальное жилищное строительство, обустройство садовых и огородных участков и на другие аналогичные цели;

– другие временные нужды. Принцип целевого привлечения заемных средств обеспечивается и в этом случае, хотя такое их привлечение осуществляется обычно на короткие сроки и в небольших объемах [3, с. 543].

Задачами заемного капитала являются:

– обеспечение соответствия объема привлекаемого капитала объему формируемых активов фирмы;

– формирование оптимальной структуры капитала с позиций эффективного его функционирования;

– минимизация затрат по формированию капитала из различных источников;

– эффективное использование капитала в процессе хозяйственной деятельности фирмы.

Для проведения основного анализа заемного капитала рассчитывают такие показатели как коэффициент финансового левериджа и эффект финансового рычага.

Коэффициент финансового левериджа представляет собой соотношение заемных и собственным средств. Формула расчета выглядит следующим образом:

$$\text{ФЛ} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \quad (1)$$

где, ФЛ – коэффициент финансового левериджа;

ЗК – заемный капитал (долгосрочный и краткосрочный);

СК – собственный капитал.

Эффект финансового рычага. ЭФР (DFL) является собой произведение двух выражений, которые скорректированы на величину налогового коэффициента $(1 - t)$, который указывает, в какой степени выражается эффект финансового рычага из-за разного уровня налога на прибыль. Формула расчета эффекта финансового рычага:

$$DFL = (1 - t) \times (ROA - r) \times \left(\frac{D}{E}\right) \quad (2)$$

где, t – ставка налога на прибыль, в относительной величине;

r – процент по привлеченному капиталу, %;

E – собственный (III раздел баланса) капитал;

D – привлеченный капитал;

ROA – рентабельность активов, %.

Анализ состояния заемного капитала и эффективность его использования рассмотрим на примере ООО «Ульяновский автомобильный завод» – автозавод с многолетней историей, специализирующийся на выпуске полноприводных легковых и коммерческих автомобилей, а также микроавтобусов под торговой маркой УАЗ.

Производственная мощность завода составляет 95 000 автомобилей в год.

Таблица 1 – Состав заемного капитала ООО «УАЗ»

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения
Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1300000	500000	3962887	2662887
Отложенные налоговые обязательства	800133	170712	0	-800133
Прочие обязательства	1994786	1049420	1049399	-945387
Итог по разделу IV	4094919	1720132	5012286	917367
Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	4276082	6517892	6779760	2503678
Кредиторская задолженность	27613851	25041572	22097709	-5516142
Оценочные обязательства	721067	708016	699475	-21592
Итог по разделу V	32611000	32267480	29576944	-3034056
Баланс	49457908	43947096	42452448	-7005460

По данным таблицы состава заемного капитала ООО «УАЗ» мы наблюдаем, что долгосрочные обязательства увеличились за анализируемый период на 917 367 тыс. руб., краткосрочные обязательства, наоборот, уменьшились на 3 034 056 тыс. руб.

Далее в таблице 2 рассмотрим структуру заемного капитала ООО «УАЗ».

В структуре заемного капитала наибольшую долю занимают краткосрочные обязательства (65-73%), а именно кредиторская задолженность.

Таблица 2 – Структура заемного капитала ООО «УАЗ», %

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения
Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	2,63	1,14	9,33	6,71
Отложенные налоговые обязательства	1,62	0,39	0	-1,62
Прочие обязательства	4,03	2,39	2,47	-1,56
Итого долгосрочных обязательств	8,28	3,91	11,81	3,53
Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	8,65	14,83	15,97	7,32
Кредиторская задолженность	55,83	56,98	52,05	-3,78
Оценочные обязательства	1,46	1,61	1,65	0,19
Итого краткосрочных обязательств	65,94	73,42	69,67	3,73
Всего заемного капитала	100,00	100,00	100,00	0,00

Размер кредиторской задолженности зависит от периодичности погашения обязательств. Сроки выплат регулируются государственными нормативно-правовыми актами, условиями заключенных между контрагентами договоров, а также внутренними документами предприятия. Задержка в выплате этих средств приводит к росту размера кредиторской задолженности. Однако, с другой стороны, такая задержка несет гораздо больший объем негативных последствий.

Особенно качественную оценку дает именно показатель эффекта финансового рычага. Далее в таблице 3 рассчитаем эффект финансового рычага на основе данных ООО «УАЗ».

Таблица 3 – Эффект финансового рычага ООО «УАЗ»

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Изменения (+/-)
ЭФР	1,08	1,26	1,25	0,16

Эффект финансового рычага за три года увеличился и составил 1,25%. Эффект финансового рычага объясняется тем, что привлечение дополнительных денежных средств позволяет повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности компании. Ведь привлекаемый капитал может быть направлен на создание новых активов, которые увеличат как денежный поток, так и чистую прибыль корпорации. Дополнительный денежный поток приводит к увеличению стоимости корпорации для инвесторов и акционеров, что является одной из стратегических задач для собственников компании.

Также рассчитаем и проанализируем плечо финансового левериджа в таблице 4.

Таблица 4 – Плечо финансового левериджа ООО «УАЗ», %

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения (+, -)
Плечо финансового левериджа	2,88	3,41	4,40	1,52

Плечо финансового левириджа за анализируемый период увеличилось на 1,52%. Чем больше данный показатель превышает норму, тем больше зависимость организации от заемных средств. То есть финансовая устойчивость организации становится ниже.

Список литературы

1. Ефимова, О. В. Анализ заемных средств организации. // Бухгалтерский учет. – 2016. – №10. – С. 47-53.
2. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2017. – 767 с.
3. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и сервис, 2019. – 612 с.
4. Сиротеева, Ю. Д., Шитов, В. Н. Акции и облигации как основные финансовые инструменты в управлении собственным и заемным капиталом. Сборник научных статей «Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика». – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 159-161.
5. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.
6. Шабалкина, Ю. В., Бенько, Е. В. Структура капитала предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 446-448.
7. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.
8. Антонова, А. Н., Васильева, А. С. Анализ заемного капитала и оценка его значимости в финансировании деятельности компании. В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 45-49.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А. А. Сироткина, Б. М. Надарян

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Ликвидность (текущая платежеспособность) – одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая воз-

возможность своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства. Результаты анализа ликвидности важны с точки зрения как внутренних, так и внешних пользователей информации об организации.

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

Активы баланса группируются по времени превращения их в денежную форму:

К наиболее ликвидным активам относятся сами денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги (A_1).

Следом за ними идут быстрореализуемые активы – готовая продукция, товары, отгруженные и дебиторская задолженность (A_2).

Более длительного времени реализации требуют производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов. Они относятся к медленно реализуемым активам (A_3).

Наконец, группу труднореализуемых активов образуют основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, продажа которых требует значительного времени, а поэтому осуществляется крайне редко (A_4).

Для определения платежеспособности предприятия с учетом ликвидности его активов обычно используют баланс. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

К наиболее срочным обязательствам, которые должны быть погашены в течение месяца, относятся кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили (P_1).

Среднесрочные обязательства со сроком погашения до одного года – краткосрочные кредиты банка (P_2).

К долгосрочным обязательствам относятся долгосрочные кредиты банка и займы (P_3).

К четвертой группе отнесем собственный капитал, находящийся в распоряжении предприятия (P_4). В таблице 1 проведена группировка активов организации по степени ликвидности.

За отчетный период наиболее ликвидные активы увеличились на 237 тыс. руб., быстро реализуемые активы – на 438 тыс. руб. Самый большой темп роста, а именно 392,59%, наблюдается в группе наиболее ликвидных активов, за счёт огромного увеличения статьи «Денежные средства и де-

Таблица 1 – Группировка активов по степени ликвидности

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение		Темп роста	
				2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	2020 год, %	2021 год, %
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	116	81	318	-35	237	69,83	392,59
Быстро реализуемые активы (А ₂)	1210	1102	1540	-108	438	91,07	139,75
Медленно реализуемые активы (А ₃)	18122	16905	15168	-1217	-1737	93,28	89,72
Труднореализуемые активы (А ₄)	3614	2849	2096	-765	-753	78,83	73,57
Баланс	23064	20937	19122	-2127	-1815	90,78	91,33

нежные эквиваленты». Медленно реализуемые активы, напротив, уменьшились на 1737 тыс. руб., труднореализуемые активы – на 753 тыс. руб.

В таблице 2 определена структура активов по степени ликвидности.

Таблица 2 – Структура активов по степени ликвидности, %

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение	
				2020 г.	2021 г.
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	0,50	0,39	1,66	-0,12	1,28
Быстро реализуемые активы (А ₂)	5,25	5,26	8,05	0,02	2,79
Медленно реализуемые активы (А ₃)	78,57	80,74	79,32	2,17	-1,42
Труднореализуемые активы (А ₄)	15,67	13,61	10,96	-2,06	-2,65
Баланс	100,00	100,00	100,00	0	0

Доля медленно реализуемых активов преобладает на протяжении всего анализируемого периода и составляет в среднем 79,5%. Такое положение среди активов складывается за счёт большой доли в оборотном капитале статьи «Запасы», в которой преобладают товары для продажи. Наименьшую долю составляют наиболее ликвидные активы, но в отчётном периоде наблюдается рост по сравнению с 2019 годом.

В таблице 3 проведена группировка пассивов по срочности погашения обязательств.

За отчётный период происходит рост наиболее срочных обязательств – на 330 тыс. руб. и собственного капитала предприятия – на 79 тыс. руб. Однако в 2020 году произошло резкое уменьшение собственного капитала на 3730 тыс. руб. Данная динамика показывает то, что на фоне роста кредиторской задолженности происходит уменьшение собственного капитала. За последние пару лет наблюдается отсутствие краткосрочных обязательств, что свидетельствует о ликвидации краткосрочных заёмных

Таблица 3 – Группировка пассивов по срочности погашения обязательств

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение		Темп роста	
				2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	2020 год, %	2021 год, %
Наиболее срочные обязательства (П ₁)	2562	2490	2820	-72	330	97,19	113,25
Краткосрочные пассивы (П ₂)	450	0	0	0	-450	0	0
Долгосрочные пассивы (П ₃)	1300	3425	1201	2125	-2224	263,46	35,07
Собственный капитал (П ₄)	18752	15022	15101	-3730	79	80,11	100,53
Баланс	23064	20937	19122	2127	-1815	90,78	91,33

средств. Произошло уменьшение долгосрочных обязательства за счёт сокращения статьи «Заёмные средства».

В таблице 4 определена структура пассивов по срочности погашения обязательств.

Таблица 4 – Структура пассивов по срочности погашения обязательств, %

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение	
				2020 г.	2021 г.
Наиболее срочные обязательства (П ₁)	11,11	11,89	14,75	0,78	2,85
Краткосрочные пассивы (П ₂)	1,95	0,00	0,00	-1,95	0,00
Долгосрочные пассивы (П ₃)	5,64	16,36	6,28	10,72	-10,08
Собственный капитал (П ₄)	81,30	71,75	78,97	-9,56	7,22
Баланс	100,00	100,00	100,00	0	0

В структуре пассивов по срочности погашения обязательств преобладает собственный капитал и составляет в среднем 77,34%. Это свидетельствует об устойчивом финансовом положении предприятия, так как собственное имущество предприятия преобладает над заёмным капиталом. Краткосрочные пассивы обладают наименьшей долей среди пассивов.

Далее проведем анализ ликвидности баланса согласно имущественному подходу.

Условие абсолютной ликвидности баланса:

$$A_1 \geq П_1$$

$$A_2 \geq П_2$$

$$A_3 \geq П_3$$

$$A_4 \leq П_4$$

Таблица 5 – Анализ ликвидности баланса

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
2019 год			
$A_1 = 116$	$\Pi_1 = 2562$	$A_1 \leq \Pi_1$	-2446
$A_2 = 1210$	$\Pi_2 = 450$	$A_2 \geq \Pi_2$	760
$A_3 = 18112$	$\Pi_3 = 1300$	$A_3 \geq \Pi_3$	16812
$A_4 = 3614$	$\Pi_4 = 18752$	$A_4 \leq \Pi_4$	-15138
2020 год			
$A_1 = 81$	$\Pi_1 = 2490$	$A_1 \leq \Pi_1$	-2409
$A_2 = 1102$	$\Pi_2 = 0$	$A_2 \geq \Pi_2$	1102
$A_3 = 16905$	$\Pi_3 = 3425$	$A_3 \geq \Pi_3$	13480
$A_4 = 2849$	$\Pi_4 = 15022$	$A_4 \leq \Pi_4$	-12173
2021 год			
$A_1 = 318$	$\Pi_1 = 2820$	$A_1 \leq \Pi_1$	-2502
$A_2 = 1540$	$\Pi_2 = 0$	$A_2 \geq \Pi_2$	1540
$A_3 = 15168$	$\Pi_3 = 1201$	$A_3 \geq \Pi_3$	13967
$A_4 = 2096$	$\Pi_4 = 15101$	$A_4 \leq \Pi_4$	-13005

Платежный недостаток по первой группе уменьшился на 100 тыс. руб., по четвёртой – на 832 тыс. руб. По второй группе в 2021 году платёжный излишек увеличился по сравнению с 2020 годом на 438 тыс. руб., с 1102 тыс. руб. до 1540 тыс. руб. В третьей группе платёжный излишек также увеличился. Динамика составила 487 тыс. руб. Исходя из сравнения пассивов и активов, можно сделать вывод о том, что быстро реализуемые и медленно реализуемые активы полностью покрывают краткосрочные и долгосрочные пассивы.

По итогам 5 таблицы не выполняется первое условие абсолютной ликвидности баланса, так как $A_1 \leq \Pi_1$, следовательно, баланс нельзя назвать абсолютно ликвидным. На основе этого, можно сказать, что денежных средств и прочих финансовых вложений недостаточно, чтобы осуществить погашение кредиторской задолженности перед поставщиками, по-

купатели и государством по уплате налогов. Это может быть связано с недостаточным поступлением денежных средств в краткосрочном периоде.

Список литературы

1. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.

2. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

3. Васильева, А. С. Оптимизация структуры капитала предприятия. Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 53-й научно-технической конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 172-176.

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. И. Сорогина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Независимо от деятельности, организация в плане системного подхода представляется сложной системой и состоит из целого ряда взаимодействующих и взаимосвязанных элементов. Для постоянной и бесперебойной работы, главным условием является контроль всеми хозяйственными и финансовыми процессами организации. Важным вопросом в ходе управления занимает анализ ликвидности и платежеспособности.

Важность этого вопроса можно обосновывать тем, что оценка финансовой устойчивости, соответственно ликвидности и платежеспособности, предельно важна, так как платежеспособная и ликвидная организации всегда имеет возможность укрепить свои позиции на рынке, приумножить производственные мощности.

Известные отечественные авторы Шеремет А. Д., Коваленко О. Г., Бердникова Т. В., Ухов И. Н., Петрова Л. В. считают, что платежеспособность организации – это высокий показатель, являющийся главным признаком стабильного финансового положения организации. Организация будет платежеспособным, если его активы будут больше чем внешние обязательства. Способность оплачивать свои долги – это самый основной показатель стабильности финансового состояния.

Таким образом, из приведенных определений, платежеспособность определяется наличием двух признаков:

1. Возможность полностью и вовремя обеспечивать имеющиеся обязательства.

2. За счет собственных средств погашать эти обязательства.

Исходя из этого, делаем вывод, что платежеспособной является ор-

ганизация, у которой есть возможность без нарушений договорных обязательств выполнять график погашения задолженности перед своими кредиторами. Основными свойствами платежеспособности являются отсутствие просроченной кредиторской задолженности и наличие в значительном объеме средств на расчетном счете.

Можно так же выделить текущую и предстоящую платежеспособность. Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Платежеспособным считается та организация, у которой нет просроченной задолженности по банковским ссудам, поставщикам и другим счетам. Предстоящая платежеспособность устанавливается на определенную дату сравнением платежных средств и ближайших обязательств на эту дату.

В литературе нередко встречается сравнение понятия «ликвидность» с понятием «платежеспособность». Это связано с тем, что в экономическом смысле данные понятия довольно близки. Следовательно, имеют две точки зрения сравнения потребностью разделения этих двух понятий.

Единомышленники первой точки зрения – Мельник М. В., Бланк И. А., Карлова Ю. С., Герасимова Е. Б., Губина О. В. и другие считают, что не является ошибкой употребление понятия «ликвидность» вместо понятия «платежеспособность».

Эта группа ученых придерживается мнения, что не стоит различать эти два понятия, так как предположение произвести полный расчет по текущим обязательствам за счет имеющихся в наличии оборотных активов – это расчет различных уровней ликвидности.

По мнению таких ученых, как Ковалев В. В., Косолапов М. В., Ухов И. Н. и других, данные понятия должны различать. Платежеспособность – это когда у организации есть свободные денежные средства, которые достаточны для своевременного погашения текущей задолженности, ликвидность – это способность организации в установленные сроки оплатить свои обязательства, а также ликвидность – способность организации при необходимости быстро реализовать свои средства и выполнить свои финансовые обязательства.

Вывод напрашивается следующий, что ликвидность относится к активам организации, так как они могут трансформироваться в наличные денежные средства, в то время как пассивы не имеют данной возможности.

Ликвидность активов – это всесторонняя аналитическая категория, характеризующая умение каждого конкретного актива быть трансформированным в денежные средства. Уровень ликвидности определяется двумя факторами: скоростью трансформации и потерями от снижения стоимости актива в результате срочной продажи.

Ликвидность баланса – это характеристика учетной политики организации, которая позволяет обратить активы в наличность и погасить свои обязательства, а также обеспечить покрытие обязательств активами на раз-

личных платежных горизонтах.

Под ликвидностью организации понимается, способность погашать требования контрагентов, как за счет собственных средств, так и на базе привлеченных средств.

Рассмотренные мнения ученых дают точное понятие сущности ликвидности, как способности актива трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности определенного актива определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида актива. В аналитической литературе под ликвидными активами понимают активы, потребляемые в течение одного производственного цикла года.

Точное разграничение понятий «ликвидность» и «платежеспособность» – одна из основных проблем экономической практики. Низкий уровень платежеспособности и ликвидности могут стать причиной отсутствия средств, которые необходимы для развития производства, что может привести к банкротству.

Так же отрицательно влияет на состоянии организации «Излишняя ликвидность». Излишняя ликвидность – это превышение запасов, денежных средств, резервов, которые не направлены на развитие организации, что с большей вероятностью может задерживать развитие организации.

Ликвидное предприятие предполагает наличие оборотных средств в размере предположительно достаточном для погашения краткосрочных обязательств, недопущения нарушения сроков погашения, предусмотренных контрактами. Различают три уровня ликвидности организации: нормальная, ограниченная, низкая.



Рисунок 1 – Уровень ликвидности предприятия

Нормальная ликвидность – организация способна вовремя и в полном объеме оплачивать долги по своим обязательствам в течение года.

Низкая ликвидность – противоположное явление нормальной ликвидности – экономический субъект не в состоянии своевременно погашать

свои долговые обязательства.

При ограниченности у организации свободы в выборе приемлемых финансовых и производственных решений, когда экономический субъект, не имеет возможности повлиять на свое финансовое положение, имеет место ограниченная ликвидность.

Метод анализа ликвидности баланса делится на четыре группы:

1) A_1 – наиболее ликвидные активы – денежные средства и краткосрочные обязательства (стр. 1240 и 1250 баланса соответственно);

2) A_2 – быстро реализуемые активы – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (стр. 1230 и 1260 баланса соответственно);

3) A_3 – медленно реализуемые активы – запасы (стр. 1210 баланса) налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 1220 баланса);

4) A_4 – трудно реализуемые активы – внеоборотные активы (стр. 1100 баланса), пассивы группируются по степени срочности их оплаты;

1) Π_1 – наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, включая задолженность участникам (учредителям) по доходам и прочие краткосрочные обязательства (стр. 1520 и 1550 баланса);

2) Π_2 – краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510 баланса);

3) Π_3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные обязательства (стр. 1400 баланса);

4) Π_4 – постоянные пассивы – собственный капитал предприятия (сумма стр. 1300, 1530, 1540 баланса).

Для определения ликвидности баланса необходимо сравнить итоги соответствующих групп активов и пассивов. Баланс считается ликвидным, если при этом выполняются следующие условия:

$$A_1 \geq \Pi_1; A_2 \geq \Pi_2; A_3 \geq \Pi_3; A_4 \leq \Pi_4. \quad (1)$$

Основные условия расчета общего (реального) коэффициента платежеспособности.

1. Необходимо выбрать коэффициент, определяющий степень обеспеченности обязательств финансовыми ресурсами.

2. К обязательствам относятся долгосрочные кредиты и займы, которые покрываются оборотными активами.

3. Устанавливается степень обеспечения обязательств определенной срочности активами ликвидности и сроком обращения, соответствующим сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности и платежеспособности – это самая важная часть спланированного финансового менеджмента в организации. Проблемы с ликвидностью могут иметь неблагоприятный результат для компании, в том числе банкротство. Для повышения ликвидности и платежеспособности организации, необходимо вовремя анализировать финансовую дея-

тельность организации.

Список литературы

1. Ковалев, В. В. Основы теории финансового менеджмента: учебно-практическое пособие. – М. : Проспект, 2021. – 544 с.
2. Бочаров, В. В. Комплексный финансовый анализ: учебное пособие / 2-е изд. – СПб. : Питер, 2016. – 240 с.
3. Ухов, И. Н. Виды платежеспособности и способы ее оценки // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №3. – С. 8-18.
4. Ефимова, О. В. Анализ показателей ликвидности // Бухгалтерский учет – 2014. – №6 – С. 54-58.
5. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: учебник / М. : НИЦ ИНФРА-М, 2021. – 389 с.
6. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.
7. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «КОНСТРУКТИВСТРОЙ»

О. В. Спирина, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств.

Коэффициент общей ликвидности баланса, который имеет вид:

$$K_{\text{ол}} = \frac{A_1 + 0,5 A_2 + 0,3 A_3}{\Pi_1 + 0,5 \Pi_2 + 0,3 \Pi_3} \quad (1)$$

В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается за отчетный период. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения).

Как видно из рассчитанных показателей общей ликвидности баланса

(таблица 1) на протяжении 2019 и 2020 годов значение коэффициента соответствовало рекомендуемому значению, однако, следует отметить снижение в 2020 году. В 2021 году произошло резкое снижение коэффициента, показатель меньше единицы, отклонение составило 0,11, что говорит о том, что ситуация заметно ухудшается, предприятию срочно необходимо принимать меры, для улучшения данных показателей.

Для качественной оценки кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности.

Таблица 1 – Относительные коэффициенты ликвидности и платежеспособности ООО «Конструктивстрой»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение (+,-)		Рекомендуемое значение
				2020 г.- 2019 г.	2021 г.- 2020 г.	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,10	0,09	0,06	-0,01	-0,03	Кал \geq 0,2-0,5
Коэффициент критической ликвидности	2,39	2,16	1,47	-0,23	-0,69	Допустимое: 0,7-0,8; желательное: \geq 1,5
Коэффициент текущей ликвидности	3,05	2,73	1,95	-0,32	-0,78	К _{тл} \geq 2
Коэффициент платежеспособности-1	1,03	1,03	1,02	0	-0,01	К _{пл1} $>$ 2
Коэффициент платежеспособности-2	1,00	1,00	1,00	0	-0,01	К _{пл2} \geq 1
Коэффициент общей ликвидности баланса	1,22	1,17	0,89	-0,05	-0,28	К \geq 1
Коэффициент Бивера	0,14	0,02	0,02	-0,12	0,04	0,17-0,4

Из данных таблицы 1 видно, что коэффициент абсолютной ликвидности изменился за анализируемый период в следующих направлениях: в 2020 году снизился на 0,01 и составил 0,09, а в 2021 году снизился на 0,03 и составил на конец года 0,06. Это снижение коэффициента говорит об уменьшении той части текущей задолженности, которая может быть погашена в ближайшее время. Рекомендуемое значение не достигается на протяжении всего периода исследования. Это значит, что предприятие неспособно мгновенно погашать текущие обязательства.

Значение коэффициента критической ликвидности в 2020 году снизилось на 0,23 и составило 2,16. Это связано с более высокими темпами роста кредиторской задолженности по сравнению с темпами роста денежных средств. В 2021 году значение снизилось до 1,47. Однако, несмотря на тенденцию к снижению, данный коэффициент превышает рекомендуемое значение.

Коэффициент текущей ликвидности в течение 2020 года снизился на 0,23 и составил 2,73. В 2021 году показатель уменьшился на 0,78 и соста-

вил 1,95. В 2021 году значение коэффициента не соответствует рекомендуемому значению. Снижение данного показателя является негативной тенденцией.

Коэффициент платежеспособности-1 в рассматриваемом периоде не соответствует рекомендуемому значению, в 2019 и 2020 годах значение составило 1,03, в 2021 году – 1,02.

Коэффициент платежеспособности-2 на протяжении 2019-2021 года остался без изменения и равен 1,00.

Коэффициент Бивера не соответствует рекомендуемому значению, в 2020 значение составило 0,02, снизилось на 0,12 по отношению к 2019 году. Снижение показателя отрицательно влияет на финансовую независимость. В 2021 году значение показателя не изменилось. Фактическое значение показателя за период оказалось ниже значений рекомендуемого интервала, это указывает на наличие высокого риска потери платежеспособности.

Наиболее наглядно динамика изменения показателей отражена на рисунке 1.

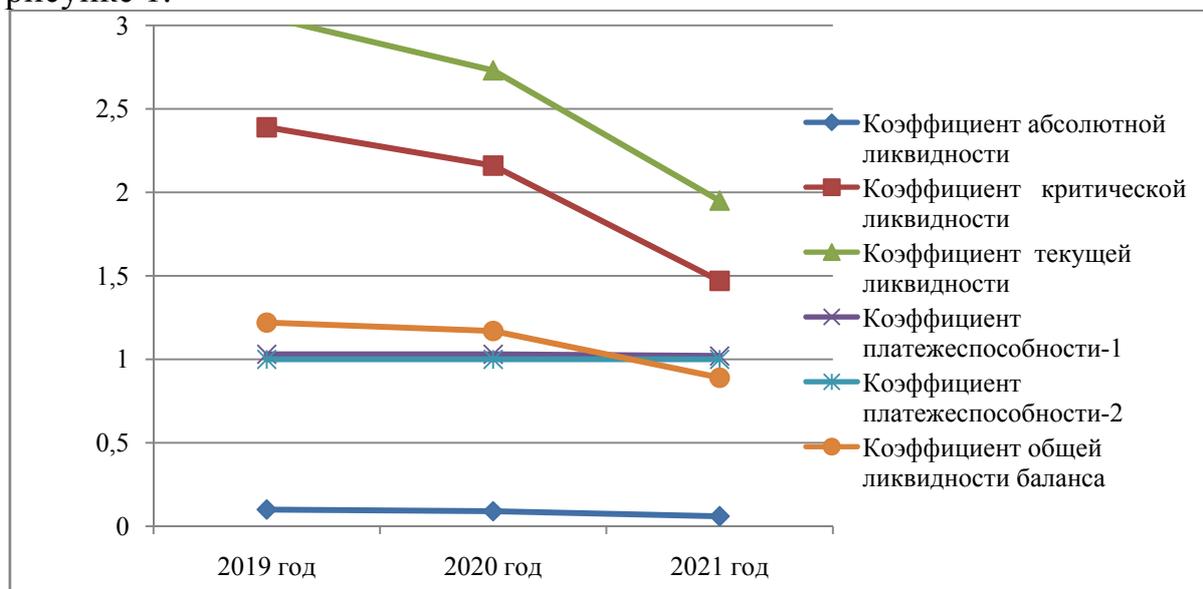


Рисунок 1 – Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Конструктивстрой»

Так же для анализа рассчитаем коэффициент общей и долгосрочной платежеспособности, коэффициент утраты (восстановление) платежеспособности и внесем показатели в таблицу 2.

Коэффициент общей платежеспособности в 2019 году составил 2,53, в 2020 г. – 2,46, в 2021 г. – 2,24. На протяжении исследуемого периода значение коэффициента соответствует рекомендуемому значению, однако, имеется тенденция снижения платежеспособности предприятия, что является негативным моментом в деятельности предприятия.

Таблица 2 – Динамика коэффициентов платежеспособности
ООО «Конструктивстрой»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение (+,-)		Рекомендуемое значение
				2020 г.- 2019 г.	2021 г.- 2020 г.	
Коэффициент общей платежеспособности	2,53	2,46	2,24	-0,07	-0,22	$K_{\text{общ.пл}} \geq 2$
Коэффициент долгосрочной платежеспособности	0,25	0,19	0,04	-0,06	-0,15	$K_{\text{долг.пл}} < 1$
Коэффициент утраты платежеспособности	1,37	1,33	0,87	-0,04	-0,46	$K_{\text{утр}} > 1$
Коэффициент восстановления платежеспособности	0	0	0,78	0	0,78	$K_{\text{вос}} > 1$

Коэффициент общей платежеспособности в 2019 году составил 2,53, в 2020 – 2,46, в 2021 г. – 2,24. На протяжении исследуемого периода значение коэффициента соответствует рекомендуемому значению, однако, имеется тенденция снижения платежеспособности предприятия, что является негативным моментом в деятельности предприятия.

На начало анализируемого периода коэффициент долгосрочной платежеспособности составил 0,25, в 2020 году – 0,19, т.е. он уменьшился на 0,06, в 2021 году снизился на 0,15 и составил 0,04. Данный коэффициент характеризует возможность организации расплатиться по долгосрочным заемным средствам собственными средствами. Значение показателя, меньше единицы, означает наличие перспективы в настоящем, что существенно снижает риски инвесторов. Таким образом, у предприятия приемлемое значения коэффициента, а уменьшение этого значения считается положительной тенденцией, так как увеличивает для долгосрочных кредиторов гарантии возвращения инвестированных в организацию средств.

Коэффициент утраты платежеспособности в 2019 году равен 1,37, в 2020 году – 1,33, в 2021 г. – 0,87. Коэффициент утраты платежеспособности в 2019-2020 гг., принимающий значение больше 1, рассчитанный за период, равный 3 месяцам, свидетельствует о том, что данному предприятию не грозит утрата платежеспособности организации в течение трех месяцев. Однако, в 2021 году коэффициент равен следует отметить тенденцию к снижению данного показателя, что является отрицательным моментом. Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитанный за 2021 год, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что предприятие в течение шести месяцев не имеет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Список литературы

1. Данилина, Е. В. Управление оборотными средствами предприятия

/ Е. В. Данилина, К. С. Скворцова, Е. В. Бенько // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – С. 362-365.

2. Шабалкина, Ю. В. Структура капитала предприятия / Ю. В. Шабалкина, Е. В. Бенько // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 446-448.

3. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

4. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.

БАНКОВСКИЕ РЕСУРСЫ

Р. Р. Талыбова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Ресурсы коммерческих банков в современной рыночной экономике имеют первостепенное значение. Это необходимый активный элемент банковской деятельности. Коммерческие банки, с одной стороны, привлекают свободные денежные средства физических и юридических лиц, формируя, таким образом, собственную ресурсную базу, а с другой стороны – размещают ее от собственного имени на условиях платности, срочности и возвратности. Причем коммерческие банки могут осуществлять свои операции лишь в рамках имеющихся у них ресурсов. Характер данных операций напрямую будет зависеть от качественного состава ресурсной базы коммерческого банка. Так, у коммерческого банка, ресурсы которого носят в большей мере краткосрочный характер, практически нет возможности осуществления долгосрочных кредитных вложений. Тем самым, в условиях рыночной экономики масштабы и направления деятельности банка определяют именно объем и качественный состав его средств. Таким образом, становятся весьма актуальными в деятельности банка вопросы формирования его ресурсной базы, а также вопросы оптимизация ее структуры.

Под ресурсами понимается собственный капитал коммерческого банка и денежные средства физических и юридических лиц, привлеченные на возвратной основе, сформированные вследствие осуществления пассивных операций, в совокупности используемые банком для совершения активных операций [3, с. 88].

Итак, по способу образования ресурсы банка можно сгруппировать следующим образом: собственный капитал коммерческого банка и при-

влеченные средства.

Собственный капитал коммерческого банка – это средства, принадлежащие непосредственно ему в период своей деятельности.

Собственные ресурсы коммерческого банка играют важную роль в поддержании его ликвидности и устойчивости. Большое значение имеют и привлеченные средства. Коммерческие банки, мобилизуя на рынке финансовых ресурсов временно свободные денежные средства физических и юридических лиц, удовлетворяют потребности народного хозяйства страны в дополнительных инвестиционных и оборотных средствах.

Под управлением банковскими ресурсами понимается деятельность, которая предполагает аккумуляцию денежных средств, определение размера, а также структуры источников данных средств в тесной увязке с размещением.

Цель данного управления состоит в следующем:

- не допускать наличие в коммерческом банке средств, которые не приносят ему доход, за исключением такой их части, которая способствует формированию обязательных резервов коммерческого банка;

- изыскивать требуемые ресурсы, чтобы выполнять банковские обязательства перед клиентами и развивать активные операции;

- управление банковскими ресурсами должно обеспечивать получение банком дохода за счет привлечения ресурсов, которые в сравнении с остальными являются менее дорогими.

Управление пассивами коммерческого банка – это важный элемент управления его ресурсами. Оно обычно состоит в определении оптимальной структуры источников ресурсов для определенного коммерческого банка.

Коммерческому банку необходимо поддерживать между привлеченными и собственными средствами определенное соотношение. При избыточном количестве привлеченных средств усиливается риск утраты банковской ликвидности, и повышается потенциальная угроза неплатежеспособности банка. При преобладании собственных средств в составе банковских ресурсов может снизиться уровень выплачиваемых дивидендов и рыночная стоимость акций. Таким образом, главная цель управления пассивами банка состоит в оптимизации структуры банковских ресурсов, позволяющей при минимальных затратах банка на формирование ресурсов поддерживать стабильный уровень дивидендов акционеров и стабильные объемы прибыли, достаточные для динамичного развития банка [1, с. 71].

Перед современными банками стоит задача эффективного размещения ресурсов, которое возместило бы затраты по их привлечению и обеспечило банку прибыль, а также одновременное выполнение требований Банка России по ликвидности. Это становится возможным при осуществлении коммерческими банками тесной взаимоувязки пассивных операций с активными. Банк должен обеспечить количественное и качественное со-

ответствие между размерами и характером имеющихся в его распоряжении ресурсов и направлениями, и сроками кредитных вложений, а также вложений в иные активы.

Ресурсное регулирование коммерческими банками осуществляется в основном в оперативном порядке. На ежедневной основе банки сопоставляют предполагаемые поступления и обязательства, которые подлежат погашению на определенную дату. Стоит отметить, что свободные ресурсы могут использоваться банком для их реализации на межбанковском рынке или для увеличения кредитных вложений. Помимо оперативного регулирования, коммерческие банки осуществляют составление перспективных планов и прогнозов на разные периоды (месяц, квартал, год и др.).

Управление банковскими ресурсами – это сложная и многогранная проблема, не имеющая однозначного решения и требующая регулярного анализа состояния как активов и пассивов банка, так и в целом перспектив развития национальной экономики. Доходность и рентабельность коммерческого банка, его общее финансовое состояние зависят от качества управления банковскими ресурсами [4, с. 112].

Отвлечение ресурсов – это важная проблема, которая должна решаться каждым банком в рамках управления своей ресурсной базой.

Ниже представлены методы финансового управления в рамках минимизации отвлечения ресурсной базы коммерческого банка.

В качестве основы финансового управления деятельностью коммерческого банка выступает бюджетное планирование, финансовый анализ, управление ликвидностью коммерческого банка.

Финансовый анализ (англ. financial analysis) – это комплекс методов определения финансового и имущественного положения коммерческого банка в истекшем периоде времени и на перспективу, которые направлены на достижение его финансовой устойчивости. Основная цель данного анализа заключается в оптимизации денежных потоков коммерческого банка и в обеспечении максимально возможной доходности его банковской деятельности при оптимальных рисках. Следует подчеркнуть, что финансовый анализ – это обязательное условие принятия финансового решения. Финансовый анализ непосредственно связан с финансовым планированием. Основные методы финансового анализа следующие: метод финансовых коэффициентов, анализ доходов и расходов, вертикальный и горизонтальный анализ банковских активов и пассивов.

Тем самым, для минимизации отвлечения ресурсов должна быть получена исчерпывающая информация об их состоянии у кредитной организации на текущий момент, и нужно рассмотреть их движение в динамике. Для оптимизации остатков средств на устройствах самообслуживания и в кассе должна быть рассмотрена динамика соответствующих статей баланса.

Под финансовым планированием понимается метод финансового

менеджмента, который используется для эффективного формирования и использования банковских ресурсов. Это система планов (текущих, оперативных, долгосрочных). В границах этого метода рассматривается прогнозирование среднедневного расхода в банкоматах за конкретный период на основе статистических данных, которые были получены с устройств самообслуживания.

Происходит обострение проблемы минимизации отвлечения ресурсов в коммерческих банках в силу того, что за привлечение ресурсов кредитная организация платит определенный процент, иначе говоря, если не используются привлеченные средства, то происходит возникновение так называемой «упущенной выгоды». Упущенная выгода – это недополученные доходы, которые кредитная организация могла получить при размещении средств, отвлеченных из оборота.

В связи с глобализацией рынка банковских и финансовых услуг появилась необходимость выработать международные стандарты регулирования банковской деятельности.

В течение последних нескольких лет Центральным банком РФ последовательно внедрялись в российскую банковскую практику разработанные международные стандарты определения достаточности и адекватности банковского капитала.

Термином достаточность банковского капитала отражается общая оценка надежности кредитной организации, степень ее подверженности риску. Чем больше доля рискованных активов в балансе кредитной организации, тем больше должен быть размер ее собственного капитала.

Основной принцип достаточности состоит в следующем: размер собственного капитала коммерческого банка должен соответствовать размеру его активов, исходя из степени их риска.

Банк России устанавливает для банков и контролирует соблюдение ими определенных ограничений на размеры привлечения средств. Эти ограничения действуют в виде таких экономических нормативов, как: норматив максимального риска на одного кредитора (вкладчика) – НЗ; норматив максимального размера привлечения денежных вкладов (депозитов) населения – Нц; норматив максимального размера обязательств банка перед банками нерезидентами и финансовыми организациями нерезидентами – Н1± ±; норматив риска собственных вексельных обязательств банка – Н.

Рассматривая особенности управления банковскими ресурсами, целесообразно выделить основные этапы построения оптимальной структуры ресурсов банка:

- проведение расчета средней стоимости привлеченных и размещенных ресурсов банка в процессе операционно-стоимостного анализа его операций;
- разработка ограничений при построении модели распределения ресурсов;

- разделение активов и пассивов банка по группам в целях проведения анализа соответствия требований и обязательств;
- распределение ресурсов с точки зрения платности пассивов и доходности активов;
- разделение требований и обязательств банка по срокам, остающимся до погашения требований/исполнения обязательств;
- распределение) закрепление (активов и пассивов, исходя из установленного в банке метода управления активами и пассивами;
- составление рабочей таблицы соотношения активов и источников средств исходя из сроков, а также установленных внутренних и внешних ограничений;
- расчет максимального размера процентной прибыли банка, исходя из существующего закрепления требований и обязательств, а также расчет чистой прибыли банка (с учетом непроцентных расходов и доходов), остающейся после уплаты налога на прибыль.

Управление банковскими ресурсами представляет собой деятельность, связанную с привлечением денежных средств вкладчиков и других кредиторов, определением величины и соответствующей структуры источников денежных средств в тесной увязке с их размещением [2, с. 97].

Управление ресурсами коммерческих банков можно условно разделить на два уровня: уровень государства и уровень самого коммерческого банка.

На уровне государства управление ресурсами коммерческих банков происходит через разные учреждения, в основном через Центральный Банк с использованием различных инструментов.

Важная роль в управлении банковскими ресурсами принадлежит самим коммерческим банкам. При этом им необходимо выполнять требования Центрального банка о соблюдении установленных экономических нормативов, а также проводить сбалансированную пассивную и активную политику.

В формировании ресурсной базы целесообразно уделять максимальное внимание увеличению депозитов в общей сумме мобилизованных средств, несмотря на рост процентных расходов (стоимость депозитов выше обслуживания расчетных счетов, но ниже стоимости межбанковских кредитов). Срочные депозиты оказываются наиболее стабильной частью привлеченных средств, что позволяет осуществить кредитование на длительные сроки под более высокий процент.

Исследование особенностей рынка межбанковских кредитов, а также основных особенностей данного вида ресурсов и его влияния на ресурсную базу можно рекомендовать банкам избегать высокого удельного веса межбанковских кредитов в общем объеме мобилизованных средств, так как это ведет к удорожанию кредитных ресурсов в целом, поскольку это самый дорогой инструмент пополнения ресурсной базы.

Высокие темпы роста депозитов и увеличение их доли в общей сумме привлеченных ресурсов свидетельствует о формировании стабильной ресурсной базы коммерческого банка, обеспечивающей устойчивость его развития.

Список литературы

1. Бондарь, А. П. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / А. П. Бондарь, В. Н. Боровский, Л. В. Боровская. – Симферополь: 2016. – 306 с.
2. Бондарь, А. П. Проблемы развития рынка банковских услуг в Республике Крым / А. П. Бондарь, В. В. Пирожкова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2016. – №2. – С. 97-100.
3. Боровская, Л. В., Боровский, В. Н. Роль государства в регулировании экономического роста // Science Time. – 2016. – №2 (26). – С. 88-91.
4. Лаврушин, О. С. Основы банковского дела / О. С. Лаврушин. – М.: Кнорус, 2011. – 392 с.
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru.
6. Умеркина, Л. Р., Шитов, В. Н. Центральный банк Российской Федерации как мегарегулятор финансового рынка. В сборнике: Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2021. – Курск: ЮЗГУ, 2021. – С. 262-265.
7. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю. В. Титова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Деловая активность раскрывается во всех сферах хозяйственной деятельности человека. Организациям деловая активность позволяет реализовывать потенциал роста и достижения рыночного лидерства, достигать планов своего стратегического развития.

В связи с тем, что деловая активность является многогранной экономической категорией, существует несколько подходов к интерпретации данного понятия. Так, например, деловую активность можно рассматривать на уровне организации (внутреннем) и на уровне страны (внешнем). Также деловую активность можно рассматривать в качестве процесса хозяйственной деятельности и как характеристику процесса деятельности организации [4, с. 63].

Различные подходы к интерпретации деловой активности организации приводят к тому, что различные авторы рассматривают и трактуют

данное понятие по-разному. Трактовать понятие деловой активности можно с различных позиций: в широком и узком смыслах.

В. В. Ковалев отмечает, что «в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынке продукции, труда, капитала; в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия» [3, с. 142].

Г. В. Савицкая считает, что «оборачиваемость капитала тесно связана с его рентабельностью и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств организации и его деловую активность» [4, с. 101].

По мнению О. В. Мясниковой «деловая активность может быть представлена как совокупность усилий работников предприятия, направленных под воздействием определенного уровня мотивации на увеличение, прежде всего, оборачиваемости оборотных активов, которая формируется под влиянием внутренних и внешних факторов производства, а также развитой социально-экономической инфраструктуры региона» [1, с. 223].

М. М. Гаева определяет деловую активность как характеристику, прежде всего, качества управления, и, следовательно, человеческого фактора. По ее мнению, именно личностные черты высшего руководителя и его первых заместителей определяют степень деловой активности и успех предприятия» [2, с. 62].

Афанасьева М. В. считает, что деловая активность представляет собой категорию, отражающую комплексную оценку эффективного использования совокупности ресурсов, в том числе инновационного потенциала, позволяющая обеспечить деловую репутацию организации на конкурентном рынке [1, с. 227].

Все представленные понятия деловой активности рассматриваются авторами с различных точек зрения: и как целостной системы, и как системы управления, и с точки зрения оценки и анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Иные авторы рассматривают понятие деловой активности с позиции государственного и регионального управления, в связи с чем, данные определения не рассматривались в данном исследовании.

Изучение сущности понятия «деловая активность организации» позволяет сформулировать следующее определение, отражающее его основные характеристики. Деловая активность представляет собой хозяйственную деятельность, направленную на достижение стратегических целей организации и является результативным показателем принятых управленческих решений, выражающихся в интенсивности, скорости и эффективности использования имеющихся ресурсов.

Для достижения поставленных стратегических целей организации необходимо проводить анализ факторов, которые влияют на ее деловую активность. Факторы, влияющие на деловую активность организации

можно классифицировать по множеству признаков. Так, по отношению к организации факторы, влияющие на деловую активность можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К факторам внешней среды, оказывающим влияние на деловую активность организации можно отнести следующие: экономическая ситуация в стране и связанные с ней условия хозяйствования; география потребителей продукции и география поставщиков; платежеспособность клиентов; доступность финансовых ресурсов; государственная поддержка отрасли; инфляция и другие факторы.

Основными факторами внутренней среды, влияющими на деловую активность организации, являются: масштаб деятельности; отраслевая принадлежность организации; работы, услуги; квалификация управленческого персонала; использование или внедрение инновационных технологий; структуру материально-технического обеспечения и прочие факторы.

Также факторы, оказывающие влияние на деловую активность можно классифицировать: по способу и характеру воздействия на деловую активность, по содержанию, по возможности точного измерения и т.д.

Анализ деловой активности является важным аспектом деятельности любой организации. Он позволяет выявить резервы для повышения эффективности деятельности организации и включает в себя анализ и оценку различных количественных и качественных показателей. На основе данных анализа принимаются управленческие решения, направленные на рост деловой активности организации.

Анализ деловой активности включает в себя: расчет коэффициентов оборачиваемости, периодов оборачиваемости, а также анализ продолжительности финансового и операционного циклов. Также для более детальной оценки политики управления деловой активностью предприятия может осуществляться оценка соблюдения «золотого правила экономики».

При анализе деловой активности многие организации сталкиваются с рядом проблем, а именно:

1. Проблемы, связанные с управлением деловой активностью:
 - недостаточное внимание, уделяемое деловой активности организации;
 - одностороннее представление о деловой активности;
 - отсутствие разработанного инструментария управления деловой активностью.
2. Проблемы, определяющие уровень деловой активности:
 - отсутствие сформулированной миссии организации;
 - отсутствие тактических и стратегических планов;
 - отсутствие специализированных служб, отвечающих за аналитическую работу;
 - недооценка конкурентов и не изученность рынков сбыта и покупателей;

– разработка производственной программы на основе недостоверной информации;

– отсутствие взаимопонимания между управляемой и управляющей системой [2, с. 62].

Таким образом, деловая активность организации – это многогранная экономическая категория, которая в зависимости от точки зрения автора интерпретируется по-разному. Изучение сущности деловой активности организации позволило определить ее как хозяйственную деятельность, направленную на достижение стратегических целей организации и является результативным показателем принятых управленческих решений, выражающихся в интенсивности, скорости и эффективности использования имеющихся ресурсов.

Анализ деловой активности является неотъемлемым элементом оценки финансового состояния организации. На деятельность организации оказывает влияние огромное количество факторов внешней и внутренней среды. Их учет и анализ влияния позволяет принимать эффективные управленческие решения, способствующие повышению деловой активности организации и увеличению результативности финансово-хозяйственной деятельности в целом.

Список литературы

1. Афанасьева, М. В. Сравнительный анализ основных подходов к понятию деловая активность / М. В. Афанасьева // Известия ТулГУ, Экономические и юридические науки. – 2015. – №2-1. – С. 221-227.

2. Гаевая, М. М. Факторы формирования деловой активности предприятия / М. М. Гаевая // Современные проблемы науки и образования. – 2016. – №1-2. – С. 62-63.

3. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О. Н. Волкова, В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014. – 424 с.

4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Инфра-М, 2016. – 330 с.

5. Насибуллин, Б. А., Шитов, В. Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью. Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 276-279.

6. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 55-59.

7. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

8. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ

С. А. Тряпичкина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Ликвидность имеет отношение к движению фондов, а платежеспособность – движению денег.

Основой устойчивого экономического роста и стабильности современной экономики является финансовая устойчивость коммерческой организации как наиболее важного структурного звена экономической системы любой страны. Финансовая устойчивость служит гарантом прочного положения организации: чем выше ее финансовая устойчивость, тем более она независима от изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше вероятность возникновения риска банкротства. Оценка финансовой устойчивости в краткосрочном плане связана с ликвидностью баланса и платежеспособностью организации.

Тема исследования является актуальной, так как проблема точной и своевременной, не зависящей от субъективизма, оценки ликвидности и платежеспособности с каждым днем приобретает все большее значение. Анализ платежеспособности и ликвидности характеризуется повышенным интересом со стороны авторов-экономистов. Но, несмотря на такой значительный интерес к теме данного исследования, единого и общепринятого определения сущности ликвидности и платежеспособности не существует, хотя при этом их подходы к определениям не противоречат друг другу, а скорее дополняют. [2, с. 536].

Под платежеспособностью предприятия понимается его способность рассчитываться по долгосрочным и краткосрочным обязательствам ликвидными активами. При этом ликвидность, т.е. достаточность денежных средств и оборотных активов, выступает обязательным условием платежеспособности. Различают два вида платежеспособности предприятия:

- 1) текущая платежеспособность;
- 2) долгосрочная платежеспособность.

Ликвидность – это возможность превратить все имеющиеся активы в деньги. Чем быстрее можно продать имущество с наименьшими потерями. «Ликвидность предприятия понимается, как способность погашать требования контрагентов как за счет собственных средств и на основе заемных средств».

Показатели ликвидности и платежеспособности отображают соот-

ношение между обязательствами компании и доступными активами, которые можно использовать для погашения этих обязательств. Соответственно, для улучшения самих показателей ликвидности и платежеспособности необходимо сбалансировать обязательства по срокам их погашения с активами по срокам, в течение которых можно их продать для превращения в денежные средства. Последние будут использованы для погашения упомянутых обязательств.

Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе – более емкое. Платежеспособность предприятия зависит от уровня ликвидности баланса. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и их перспективное состояние. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем.

Платежеспособность является едва ли не основным показателем финансовой стабильности предприятия, который характеризует возможность предприятия оперативно отвечать по своим обязательствам, т.е. рассчитываться по своим долгам. В более узком смысле платежеспособность характеризуется наличием у предприятия финансовых возможностей погасить кредиторскую задолженность в краткосрочном периоде. Понятие платежеспособности зачастую заменяют понятием ликвидности, так как от уровня ликвидности предприятия зависит его платежеспособность.

В учебной литературе этот показатель трактуется по-разному, Е. С. Ерина, утверждает, что «платежеспособность – это готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств». По мнению Н. А. Казаковой «платежеспособность – это способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами». Иной точки зрения придерживается В. Р. Банк и А. В. Тараскина, авторы утверждают, что «платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения». Таким образом, можно выделить следующие основные признаки платежеспособности:

- наличие в достаточном объеме для покрытия своих обязательств необходимых денежных средств на расчетном счете организации;
- отсутствие кредиторской задолженности, платежи по которой просрочены.

Платежеспособность предприятия – это способность предприятия вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков, возвращать кредиты и займы (кредитоспособность) и другие платежи. В условиях нестабильности рыночной экономики любой хозяйствующий субъект должен уметь точно определять свое финансовое положение и прогнозировать возможные риски потери платежеспособности для предотвращения нега-

тивных последствий. Своевременное и полное погашение кредиторской задолженности поможет предприятию избежать целого ряда таких последствий, как:

- потеря деловой репутации;
- потеря контрагентов;
- штрафные санкции;
- судебные издержки;
- убытки от продажи труднореализуемых активов;
- банкротство предприятия.

На платежеспособность предприятия влияет большое количество факторов. Под влиянием негативных факторов предприятие может потерять платежеспособность, а благодаря положительным – укрепить ее.

В ходе многочисленных исследований специалистами были выявлены и систематизированы основные факторы, которые влияют на платежеспособность предприятия:

- внешние экономические факторы (финансовая политика государства, состояние финансово-кредитной системы страны, деятельность конкурентов, местонахождение предприятия);
- внутренние экономические факторы, которые в свою очередь подразделяются на:

1) объективные (стадии жизненного цикла предприятия, уровень конкурентных преимуществ предприятия, стадии кругооборота капитала в производственном процессе, отраслевые особенности предприятия и т.д.);

2) субъективные (финансовая политика, уровень менеджмента, уровень маркетинга, учетная политика, эффективность информационного обеспечения и т.д.).

Степень ликвидности предприятия может быть выражена в той или иной мере, в силу того, что текущие активы состоят из самых разнородных оборотных средств, среди которых имеются как легко реализуемые, так и труднореализуемые. Существует несколько условий для положительного экономического развития организации и, соответственно, его ликвидности:

- наличие у него достаточного количества денежных средств и резервов;
- возможность получения дополнительных денежных средств при минимальной или доступной плате за них на случай дополнительных затрат или при неизбежных спадах.

Недостаточная ликвидность предприятия для его собственников означает снижение показателей прибыли, частичную или полную потерю различных вложений капитала, а также вероятность потери контроля над финансами. Недостаточная ликвидность несет опасность и для кредиторов организации, для них такая ситуация означает задержку в погашении суммы долга и процентов, в худшем случае – полную потерю вложенных кредиторов средств [3, с. 565].

Показатель для конкретной организации определяют на основании бухгалтерского баланса. Если он ликвиден, значит, эта характеристика соответствует и предприятию. То есть для определения способности организации быстро погасить задолженность оценивают соотношение активов и пассивов, возможность преобразовать первые в деньги.

Ликвидность предприятия для кредиторов, инвесторов выступает синонимом его платежеспособности. При определении данного показателя для отдельной организации целесообразно его установить и для различных видов активов, задействованных в хозяйственной деятельности.

Для улучшения показателей ликвидности и платежеспособности предприятия необходимо принять меры, способствующие увеличению прибыли, уменьшению стоимости материальных активов и дебиторской задолженности.

Для того чтобы грамотно разработать политику, направленную на повышение ликвидности и платежеспособности, компания должна определить и выявить проблемы, связанные с этим. Основными проблемами, ограничивающими ликвидность и платежеспособность, как правило, являются следующие:

Проблема 1. Неликвидный баланс из-за недостаточного объема собственного капитала. Решение данной проблемы возможно следующими способами:

- реализация неиспользуемых основных средств при наличии таковых;
- внесение действующими учредителями дополнительных средств в уставный капитал, то есть непосредственное увеличение собственного капитала.

Выделим факторы, которые определяют ликвидность организации:

- 1) прибыльность деятельности (величина собственного капитала);
- 2) инвестиционные вложения (величина внеоборотных активов);
- 3) финансовая политика (краткосрочные обязательства);
- 4) эффективность управления оборотным капиталом.

Показатели абсолютной и текущей ликвидности снижаются, если резко выросла кредиторская задолженность и краткосрочные займы. Еще одна возможная причина – существенно уменьшился размер ликвидных активов на балансе компании: денежных средств, дебиторской задолженности, основных средств и нематериальных активов. Сократить краткосрочные обязательства поможет целый комплекс мероприятий, в рамках которых предстоит: ранжировать по срочности погашения задолженность перед контрагентами и сотрудниками компании, а также долги по краткосрочным кредитам и займам; выбрать источники выплат текущих долгов; скорректировать условия сотрудничества с контрагентами; пересмотреть условия работы персонала компании [1, с. 320].

Увеличить размер ликвидных активов поможет оптимизация состава

и структуры всего имущества компании. Действуйте так: проведите внеплановую инвентаризацию основных средств и запасов; продайте или сдайте в аренду непрофильные активы, как это сделать, покажем ниже;

- нормируйте запасы или актуализируйте действующие нормативы;
- продайте лишние товарно-материальные ценности;
- сократите отсрочки платежа покупателям и заказчикам;
- ужесточите контроль дебиторской задолженности и порядка ее взыскания.

Возможные мероприятия повышения ликвидности и платежеспособности на ближайшую перспективу для быстрого получения денежных средств и сбалансирования потоков:

- 1) продажа запасов, которые не будут использованы в производственном процессе;
- 2) получение кредита от банка;
- 3) получение товарного кредита (права отсрочки) от поставщика;
- 4) получение аванса от клиента;
- 5) прочие способы привлечения дополнительных финансовых ресурсов;
- 6) прочие варианты продажи имеющихся ресурсов для их превращения в денежные средства.

При грамотной финансовой политике с условием анализа проблем понижения ликвидности и при использовании тех рекомендаций, что были предложены, в компаниях может улучшиться структура активов, повысится ликвидность.

Список литературы

1. Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хоз. деят. коммерческих организаций : учеб. пос. / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – М. : НИЦ Инфра-М, 2017. – 320 с.
2. Банк, В. Р. Теория экономического анализа / А. В. Тараскина. – М. : Финансы и статистика, 2019. – 536 с.
3. Толмачева, И. В. Проблемы ликвидности хозяйствующих субъектов // Молодой ученый. – 2019. – №6. – С. 565-567.
4. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.
5. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.
6. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Е. В. Червякова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Целью деятельности коммерческих организаций выступает достижение максимальной прибыли и увеличение стоимости бизнеса. Эффективное управление прибылью акционерного общества позволяет создать финансовую базу для финансовой устойчивости, расширения коммерческой и производственной деятельности, решения вопросов материального и финансового обеспечения, а также увеличение благосостояния собственников.

Прибыль представляет собой сложную экономическую категорию, представляющую собой доход акционерного общества, полученный за счет прироста примененного капитала. Также прибыль может быть определена как выраженный в денежной форме доход хозяйствующего субъекта, полученного в результате эффективной предпринимательской деятельности.

В бухгалтерском подходе прибыль определяется как разница между доходами (приращение совокупной стоимости активов компании) и расходов (снижение совокупной стоимости оценки активов) [4, с. 96].

Прибыль является одним из главных результирующих показателей коммерческой деятельности предприятия, поэтому в деятельности акционерного общества вопросы увеличения прибыли являются достаточно актуальными [2, с. 65].

Прибыль в коммерческой деятельности выполняет ряд важных функций (таблица 1).

Таблица 1 – Функции прибыли

Функции	Описание
Оценочная функция	Отражает эффективность производства и оценивает хозяйственную деятельность организации
Фискальная функция	Прибыль выступает источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов
Контрольная функция	Прибыль характеризует эффективность деятельности предприятия и сам факт наличия прибыли говорит об эффективности деятельности
Распределительная функция	При участии прибыли происходит распределение между производственной и непроизводственной сферой, работниками и собственниками бизнеса
Накопительная функция	Прибыль выступает источником для накопления и развития производства
Социальная функция	Способствует формированию бюджетов разных уровней
Защитная функция	Предохраняет компанию от возможности банкротства

В российском законодательстве выделяют следующие виды прибыли:

1. Валовая прибыль – разница между выручкой и себестоимостью продукции.

2. Прибыль от продаж – разница между выручкой и затратами на производство и продажу.

3. Прибыль до налогообложения – финансовый результат от всех видов экономической деятельности.

4. Налогооблагаемая прибыль – прибыль до вычета налогов и обязательных платежей.

5. Чистая прибыль – прибыль, представляющая собой конечный финансовый результат деятельности акционерного общества.

Поскольку прибыль является результатом успешного и эффективного ведения предпринимательской деятельности, перед акционерными обществами справедливо встает вопрос качественного управления прибылью.

Система управления прибылью акционерного общества должна быть построена с учетом требований общей системы управления организации. Все объекты управления должны быть систематизированы по функциональным направлениям этого управления, а также по уровням управления [3, с. 113]. Предлагаемая схема управления прибылью представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема управления прибылью акционерного общества

В основе управления прибылью акционерного общества должны быть положены определенные механизмы, которые позволяют вести предпринимательскую деятельность в соответствии с правовым регулированием, с законами рынка и с учетом целей собственников.

Для обеспечения эффективного управления прибылью, руководство должно управлять как на процессы управления, так и на процессы распределения прибыли. От способности своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед персоналом, контрагентами и кредиторами, зависит не только репутация предприятия, но и платежеспособность, финансовая устойчивость и возможность банкротства.

Таким образом, прибыль является одним из основных финансовых показателей деятельности акционерного общества. Данный показатель определяет эффективность коммерческой деятельности, успешность финансового менеджмента, а также способность компании вести предпринимательскую деятельность.

Список литературы

1. Гаврилова, Э. Н. Прибыль как основной финансовый результат: экономическая сущность, виды и функции / Э. Н. Гаврилова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – №5. – С. 886-894.

2. Мануйленко, В. В. Управление прибылью в акционерных обществах региона: теория и практика / В. В. Мануйленко. – М. : Финансы и статистика, 2021. – 236 с.

3. Савчук, В. П. Управление прибылью и бюджетирование : учебное пособие / В. П. Савчук. – 5-е изд., электрон. – М. : Лаборатория знаний, 2020. – 435 с.

4. Самылин, А. И. Корпоративные финансы : учебник / А. И. Самылин – изд. испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 472 с.

5. Пострелова, А. В., Бурганова, А. Р. Анализ прибыли как важнейший инструмент управления предприятием. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 130-135.

6. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.

7. Старостина Т. Г. Рынок справочно-правовых услуг как элемент сервисной экономики / под ред. д-ра экон. наук, проф. Сосуновой Л. А. Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 24 с.

8. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 55-59.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ФОРМИРОВАНИЕ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

А. И. Юртаева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Устойчивое финансовое положение фирмы очень важно для формирования капитала предприятия. Оно может быть сформировано за счет грамотного распределения доходов и расходов предприятия.

Доходы и расходы организации играют ключевую роль в формировании финансов организации.

Исходя из того, что всякий бизнес проводится в общественной среде, компании не могут игнорировать интересы социума. Без подобающей финансовой стабильности в обществе, долгосрочные интересы организации не будут осуществлены, поэтому бизнес реализует меры по обеспечению такой стабильности.

Одним из самых важных факторов влияния на прибыль компании является клиентоориентированность. Если брать во внимание интересы своего клиента, то предприятия будет получать поддержку от общества и также повышать свою собственную способность к выживанию. При умелой организации бизнеса, которая направлена на решение социальных проблем, позволяет компании увеличивать прибыль и извлекать тем самым больше выгоды. От плановых показателей также зависят показатели финансовой устойчивости, ведь именно благодаря этим показателям и грамотному использованию своих ресурсов, предприятие может провести все расчеты с кредиторами без задержек.

Доходы и расходы – это взаимосвязанные факторы хозяйственной деятельности предприятия, которые меняют финансовый результат предприятия: доходы увеличиваются, а расходы уменьшаются. Их планирование происходит с помощью баланса доходов и расходов [3, с. 148].

К нормативно-правовым актам, регулирующим порядок формирования доходов и расходов, относятся положения по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации».

Согласно ПБУ 9/99 доходом организации признается увеличение экономических выгод в результате получения активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящих к увеличению капитала этой организации, за исключением взносов участников (имущества владельцы) [1].

Все доходы предприятия можно разделить на несколько групп:

- 1) Доход от обычной деятельности – это непосредственно доход от профдеятельности компании: производства продукта или оказания услуги;
- 2) Прочие доходы – доходы, которые не входят в предыдущий перечень.

Формирование дохода компании в системе финансового менеджмента определяется рядом следующих показателей прибыли и дохода:

1. Чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) – валовая выручка за вычетом НДС, скидок, стоимости товаров, возвращенных покупателями, акцизов. Именно этот показатель является основой для последующего расчета показателей прибыли и оценки рентабельности предприятия.

2. Валовая прибыль от продаж – чистая выручка от продаж за вычетом производственных затрат на проданную продукцию. Данный показатель позволяет нам проанализировать эффективность производственной деятельности компании.

3. Прибыль от финансовой деятельности – баланс доходов и расходов по финансовой деятельности. Показатель необходим нам для того, чтобы отделить прибыль от производственно-хозяйственной деятельности предприятия от таких источников прибыли, как получение предприятием процентов и дивидендов, операции с иностранной валютой и т.д.

4. Прибыль (убыток) от основной деятельности – валовая прибыль от продаж за вычетом управленческих расходов и затрат на продажу. Данный показатель может показывать нам как влияют управленческие и сбытовые расходы на финансовый результат от продаж.

5. Прибыль (убыток) до налогообложения – это положительный финансовый результат деятельности до вычета соответствующего налога.

6. Прочие доходы – это поступления, которые произведены предприятием и не связаны с осуществлением основной деятельности организации (основная деятельность указана в уставе).

На процесс получения дохода компании большое влияние оказывает учетная политика, принятая предприятием.

Политика, проводимая организацией в рамках действующего законодательства и положений по бухгалтерскому учету финансово-хозяйственной деятельности, направленная на оптимизацию финансовых аспектов деятельности предприятия в предстоящем году, является учетной и финансовой политикой предприятия.

Доход, полученный предприятием, используется в двух направлениях:

1) Формирование различных видов прибыли – валовой, операционной, чистой и т.д.;

2) Покрытие расходов предприятия – здесь могут быть совершенно любые расходы, начинающиеся с производственных и заканчивающиеся покрытием долгосрочных или краткосрочных обязательств.

Согласно ПБУ 10/99, расходы организации признаются как уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, другого имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации, за исключением умень-

шения депозитов по решению участников (собственников недвижимости) [2].

Расходы – это неотъемлемая часть деятельности любой компании, ведь именно благодаря им организация может осуществлять свою последующую деятельность, совершенствовать процесс производства и держаться на плаву.

Распределение затрат по учетным признакам определяется действующим законодательством. Исходя из этого, затраты, включенные в себестоимость продукции, учитываются по четырем основным группам:

1) Материальные расходы – затраты на приобретение сырья, материалов, которые используются в производстве и т.д.;

2) Затраты на рабочую силу – взносы работникам в денежной и (или) натуральной форме, поощрительные начисления и надбавки, компенсационные начисления;

3) Сумма начисленной амортизации по амортизируемому имуществу отражает сумму износа основных средств, рассчитанную в соответствии с нормами, установленными по балансовой стоимости основных средств;

4) Прочие расходы – затраты, включенные в себестоимость в соответствии с положением о составе затрат, которые по своему характеру не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных элементов.

Подводя итог всего вышесказанного можно сделать вывод, что часть доходов предприятия идет на покрытие расходов деятельности компании, а другая формирует ее прибыль.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому балансу 9/99 «Доходы организации», (ред. от 06.04.2015).

2. Положение по бухгалтерскому балансу 10/99 «Расходы организации», (ред. от 06.04.2015).

3. Тедеева, Ф. А., Гуриева, Л. К. Роль доходов в развитии социальной ответственности бизнеса // Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития – М.: РУСАЙНС, 2019. – С. 147-152.

4. Шитов, В. Н., Зверева, М. С. Управление доходами и расходами предприятия. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. VI Всероссийская научная конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – С. 131-134.

5. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.

6. Старостина, Т. Г. Практические аспекты оценки доходов и расходов торговой организации. // Вестник Ульяновского государственного технического университета. – 2017. – №3 (79). – С. 57-59.

Научное электронное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ ГЛАЗАМИ МОЛОДЕЖИ

VIII Всероссийская студенческая
научно-практическая конференция
(г. Ульяновск, 18–29 апреля 2022 года)

Сборник научных трудов

Ответственный за выпуск В. Н. Шитов

Дата подписания к использованию 17.05.2022.
ЭИ № 1696. Объем данных 1,9 Мб. Заказ № 207.

Ульяновский государственный технический университет
432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.
ИПК «Венец» УлГТУ, 432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.

Тел.: (8422) 778-113
E-mail: venec@ulstu.ru
venec.ulstu.ru