

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

Актуальные проблемы финансов глазами молодежи

**VII Всероссийская студенческая
научно-практическая конференция
(г. Ульяновск, 19–30 апреля 2021 года)**

Сборник научных трудов

Ульяновск
УлГТУ
2021

УДК 330 + 378
ББК 65 : 74.58
А 74

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: Шитов В. Н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Ответственный секретарь: Васильева А. С. 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

VII Всероссийская студенческая научно-практическая конференция (г. Ульяновск, 19–30 апреля 2021 года) : сборник научных трудов [Электронный ресурс]. – Электронные данные. Ульяновск : УлГТУ, 2021. – 180 с.

Включены статьи участников Всероссийской студенческой научно-практической конференции.

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

Статьи печатаются в авторской редакции.

**УДК 330 + 378
ББК 65 : 74.58**

© Коллектив авторов, 2021
© Оформление. УлГТУ, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Алеева А.С. Понятие и структура собственного капитала предприятия	6
Антипина А.С. Дебиторская и кредиторская задолженность в организации: оценка и методы оптимизации	10
Афанасьев Н.Д. Депозитная политика на примере ПАО Банк ФК «Открытие»	14
Багдалов Р.Р. Анализ доходов и расходов коммерческого банка	17
Баранова А.С. Повышение эффективности использования активов предприятия	21
Белокурова Ю.О. Анализ возвратности корпоративных кредитов и методов ее обеспечения в ПАО Банк ФК «Открытие»	24
Белотелов С.А., Бенько Е.В. Финансовые результаты предприятия: пути увеличения	28
Бибаева Е.А. Денежная реформа в России в 1895-1897 гг.	31
Васильева А.В. Оценка кредитоспособности физических лиц на примере ПАО Банк ФК «Открытие»	34
Ганина Ю.И. Основные средства организации и пути направления эффективного использования	37
Гладких А.С., Бенько Е.В. Бюджет Санкт-Петербурга	40
Головастикова С.С. Деловая активность: вопросы теории и практики	43
Давыдова И.А. Направления эффективного использования имущества предприятия	47
Есипова Л.С. Комплексная оценка финансового состояния предприятия	51
Жидяева К.И. Анализ активных операций коммерческого банка	53
Козулева Д.В. Финансовая устойчивость организации: оценка и направления укрепления	57
Колесникова В.С. Запасы предприятия: анализ, нормирование и контроль	60
Косарева В.А. Финансовая устойчивость организации. Политика и инструменты управления	64
Кривошеева Е.В. Эффективность использования основных средств предприятия	67
Кулешова М.И. Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженностей АО «Авиастар–СП «ОСП «Международный аэропорт «Ульяновск-Восточный»	70
Курпачев С.А. Влияние финансовой стратегии на долгосрочное развитие бизнеса	74
Кушева М.А. Анализ операционных рисков в коммерческом банке	77
Ляховская О.К. Анализ динамики долговой нагрузки ипотечных заемщиков в России в 2020 году	81
Малаева Е.А. Этапы политики управления прибылью организации	84

Малеев П.К. Особенности системы кредитования юридических лиц	86
Матвеева А.С. Деловая активность организации и пути ее роста	89
Медведева А.А. Международный кредит в практике российских коммерческих банков	92
Нахтигаль А.С. Стимулирование объема кредитования субъектов малого и среднего бизнеса	93
Низамутдинов А.И. Политика управления доходами и расходами организации	99
Нуруллина В.И. Инновации как средство повышения антикризисной устойчивости	101
Оброкова М.Ю., Бенько Е.В. Анализ состава и структуры доходов бюджета Ульяновской области	104
Овечкина С.Д. Кредитные ресурсы коммерческого банка и эффективность их использования	107
Овчинникова О.Ю. Особенности системы кредитования физических лиц в коммерческом банке на примере АЛЬФА БАНКА	111
Пашева И.И. Особенности ипотечного кредитования в коммерческом банке	115
Петрожицкая В.М. оборотный капитал организации и повышение эффективности его использования	119
Петрухина И.С. Организация систем обслуживания пластиковыми картами в коммерческом банке	123
Попов Ю.Д. Статистические методы оценки стоимости акций	127
Потапова Ю.В. оборотный капитал в организации и направления его увеличения	131
Савелова Д.С. Комплексная оценка финансового состояния организации	135
Сандркина М.А. Проблемы управления краткосрочными обязательствами	140
Серова В.В. Совершенствование моделей управления оборотным капиталом организаций	143
Симонова А.А., Бенько Е.В. Государственный долг РФ: происхождение, регулирование, состояние	146
Столярова К.Н. Финансовый результат предприятия как инструмент повышения эффективности производства АО НПП «Завод Искра»	150
Строганов Д.Н. Запасы предприятия: анализ, нормирование и контроль на примере ООО «Макдоналдс»	153
Стручина Е.Н. Формирование и использование имущества предприятия ФНПЦ АО «НПО Марс»	157
Султанова Д.Р. Оценка кредитоспособности как прием снижения кредитного риска на примере ПАО Банк ФК «Открытие»	160
Тоньшина Д.С. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка	164

Чепушканов И.А. Вексель как инструмент финансирования материальных запасов	167
Чуркина А.А. Формирование и использование прибыли предприятия	171
Хаяров Д.М. Анализ денежных средств	174
Юдина Р.И. Лизинг как способ финансирования организации	177

ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

А. С. Алеева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Капитал – одна из наиболее используемых в финансовом менеджменте экономических категорий. Он является базой для создания и развития предприятия и в процессе функционирования обеспечивает интересы собственников. Всякая организация, ведущая производственную или иную коммерческую деятельность должна обладать определенным капиталом, представляющим собой совокупность материальных ценностей, денежных средств, финансовых вложений, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности.

Для своих целей, финансовый менеджмент отражает понятие капитала с двух сторон. С одной стороны, капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. При этом характеризуется направления вложения средств. С другой стороны, если рассматривать источники финансирования, можно отметить, что капитал – это совокупность форм мобилизации финансовых ресурсов для получения прибыли.

По функциональной принадлежности различают основной и оборотный капитал, а по источникам средств – собственный и заемный.

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части активов. Эта часть актива, сформированная за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы предприятия. Собственный капитал включает в себя различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов: уставный, добавочный, резервный капитал. Кроме того, в состав собственного капитала, которым может оперировать хозяйствующий субъект входит нераспределенная прибыль, фонды специального назначения и прочие резервы. Также к собственным средствам относятся безвозмездные поступления и правительственные субсидии.

Наиболее значительным является деление собственного капитала на инвестированную часть и накопленную часть. Инвестированный капитал представлен в пассиве баланса уставным капиталом и эмиссионным доходом в составе добавочного капитала. Накопленная часть возникает в результате распределения чистой прибыли на отчисления в резервный капитал и за счет увеличения нераспределенной прибыли прошлых лет.

Как отмечалось ранее, собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и целевых (специальных) фондов. Рассмотрим их подробнее в следующих пунктах.

Уставный капитал – это минимальная сумма денежных средств, необходимых организации для начала ее экономической деятельности в качестве покрытия минимально необходимых основных и оборотных средств. Величина уставного капитала отражается в уставе организации. Уставный капитал представляет собой сумму вкладов учредителей [6, с. 132].

Величина уставного капитала должна быть отражена в учредительных документах и первичных документах бухгалтерского учета.

В счет вкладов в уставный капитал могут быть внесены: здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, денежные средства, права на пользование землей, водой и т.д.

Стоимость всех вкладов оценивается учредителями в рублях по курсу на дату, согласованную учредителями. Аналогично учитываются валютные вклады. Объединение вкладов участников (учредителей) определяется учредительными документами. Стоимость всех вкладов одного учредителя образует его долю.

В интересах кредиторов и других партнеров создаваемого предприятия государство устанавливает минимальный размер уставного капитала предприятий различных организационно-правовых форм: для ООО – 100 МРОТ; для НАО – 100 МРОТ; для ПАО – 1000 МРОТ.

Государство регулирует не только минимальный размер уставного капитала, но и порядок его формирования и принципы изменения.

Уставный капитал акционерного общества (АО) равен номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. При учреждении АО уставный капитал не менее чем на 50% должен быть оплачен в течение 30 дней после регистрации, остальная часть – в течение года после регистрации.

В уставе АО может быть предусмотрена возможность эмиссии как обыкновенных, так и привилегированных акций. Все обыкновенные акции всех эмиссий должны иметь единый номинал. Доля привилегированных акций не может быть более 25% уставного капитала.

Изменение уставного капитала – увеличение или уменьшение – производится лишь по результатам итогов деятельности предприятия за отчетный период и только после внесения соответствующих изменений в учредительные документы.

Увеличение уставного капитала осуществляется за счет:

- выпуска новых акций;
- присоединения к нему части нераспределенной прибыли;
- безденежной эмиссии за счет добавочного капитала.

Уменьшение уставного капитала осуществляется путем:

- аннулирования части акций;
- снижения их номинальной стоимости.

Добавочный капитал – это часть собственного капитала, которая отражает прирост стоимости имущества по переоценке, эмиссионный доход, безвозмездно полученные ценности и другие источники.

На добавочный капитал предприятий, созданных в форме акционерных обществ, зачисляются при формировании уставного капитала разницу между продажной и номинальной стоимостью акций, в случае, если продажная цена превышает номинальную. Кроме того, в добавочный капитал относят курсовые разницы, возникающие в связи с формированием уставного капитала.

В зарубежной практике создание резервов предусматривается уставом или законодательными актами для того, чтобы дать компании или ее кредиторам дополнительные меры защиты от последствий убытков.

Резервирование должно являться неотъемлемой частью финансовой политики предприятия, обеспечивать его непрерывную работу, в силу чего доля резервов в составе собственного капитала зарубежных предприятий постоянно повышается.

В Российской Федерации резервный капитал традиционно в обязательном порядке предусматривается для наиболее рискованных видов деятельности (банковской) и организационно-правовых форм предприятий (акционерных обществ).

Акционерные общества с российскими участниками создают резервный фонд в размере не менее 15% от его уставного капитала.

Резервный фонд акционерного общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества.

Размер ежегодных отчислений не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом.

Резервный фонд предназначен для покрытия убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа его акций в случае отсутствия иных средств. Резервный фонд не может быть использован для других целей.

Финансовым результатом предприятия, осуществляющего предпринимательскую деятельность, является прибыль или убыток.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль, принято называть «нераспределенной прибылью». Нераспределенная прибыль представляет собой сумму чистой прибыли, которая не была распределена в виде дивидендов между акционерами организации.

Нераспределенная прибыль отчетного года используется на выплату дивидендов учредителям и на отчисления в резервный фонд (при его наличии). В соответствии со своей учетной политикой организация может при-

нять решение об использовании прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, на финансирование своих плановых мероприятий.

Реализация политики организации, направленной на аккумуляцию своей чистой прибыли для финансирования целевых мероприятий, производится путем образования фондов специального назначения. Количество фондов, их название и использование организация определяет самостоятельно.

Фонды специального назначения образуются по нормам, установленным собственниками, а также за счет безвозмездных взносов учредителей и других предприятий. Они, как правило, подразделяются на фонд накопления, фонд социальной сферы и фонд потребления.

Средства фондов накопления направляются на производственное развитие организации и иные аналогичные цели.

Средства фонда потребления, в отличие от фонда накопления, направляются на социальное развитие и материальное поощрение персонала, а также других мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества организации.

Фонд социальной сферы представляет собой зарезервированные (направленные) суммы в качестве финансового обеспечения развития социальной сферы. Фонд социальной сферы покрывает капитальные вложения не в производство как фонд накопления, а в социальные службы предприятия, например в строительство детского сада. Средства фонда направляются на финансирование расходов, связанных с содержанием объектов жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, культуры, спорта, детских учреждений, домов и баз отдыха, учитываемых на балансе организации.

Если не считать амортизацию, нераспределенная прибыль является единственным крупным источником финансирования деятельности предприятия. Ее предприятие всегда может направить на свои нужды или создание специальных фондов. Если предприятие убыточное, то собственный капитал уменьшается на сумму полученных убытков.

В составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, она формирует преимущественную часть его собственных финансовых ресурсов, обеспечивает прирост собственного капитала, а соответственно и рост рыночной стоимости предприятия. Определенную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, особенно на предприятиях с высокой стоимостью используемых собственных основных средств и нематериальных активов; однако сумму собственного капитала предприятия они не увеличивают, а лишь являются средством его реинвестирования. Прочие внутренние источники не играют заметной роли в формировании собственных финансовых ресурсов предприятия.

В составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит привлечению предприятием дополнительного паевого (путем дополнительных взносов средств в уставный фонд) или акционерного (путем дополнительной эмиссии и реализации акции) капитала. Для отдельных предприятий одним из внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов может являться предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь (как правило, такая помощь оказывается лишь отдельным государственным предприятиям разного уровня). В число прочих внешних источников входят бесплатно передаваемые предприятию материальные и нематериальные активы, включаемые в состав его баланса.

Список литературы

1. 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.

2. 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.

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.

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ

А. С. Антипина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Актуальность темы обусловлена тем, что от контроля и эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженности зависит финансовое положение предприятия. Несвоевременная оплата дебиторами своих обязательств приводит к дефициту денежных средств в обороте предприятия, увеличивая потребность компании в оборотных активах для финансирования текущей деятельности и покрытия кредиторской задолженности, что дестабилизирует финансовое состояние компании. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией, ее дебиторами и кредиторами. Своевременный и достаточный анализ, управление и контроль дебиторской и кредиторской задол-

женности компании позволяет избежать многих проблем, связанных с финансовой устойчивостью. Поэтому неотъемлемым фактором повышения экономической эффективности деятельности предприятия является эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

В настоящее время предприятия, которые осуществляют финансовые расчеты, часто сталкиваются с возникновением задолженности, которая в свою очередь может быть как дебиторской, так и кредиторской.

Дебиторская задолженность (от лат. *debitum* – «долг, обязанность») – это совокупность долгов, которые были образованы в результате продажи услуг (товаров, работ) с отсрочкой оплаты и которые подлежат возврату предприятию от контрагентов [3, с. 78].

Также дебиторская задолженность представляет собой требования предприятия (организации) по отношению к другим предприятиям, или организациям на получение денег, оказание услуг или поставку товаров. В данном случае речь идет о процессной самой весомой части, которая и подразумевает всю очередность мероприятий по получению причитающихся компании денег.

Дебиторскую задолженность также можно рассматривать в следующих смыслах: в первую очередь, как средство погашения кредиторской задолженности, во вторую очередь, как часть продукции предприятия, которая продана покупателям, но еще не была оплачена, в третью очередь, это один из элементов оборотных активов предприятия, которые финансируются за счет заемных или собственных средств [2, с. 2].

Далее рассмотрим существующую терминологию по видам дебиторской задолженности предприятия.

1. В зависимости от характера образования задолженности различают неоправданную и нормальную дебиторскую задолженность.

Нормальная задолженность – это задолженность, связанная с нормальным ходом выполнения компанией своей производственной задачи, а так же с действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность подотчетных лиц, отгруженные товары, по которым не наступил срок оплаты) [1, с. 1268].

Неоправданная задолженность – это задолженность, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, ослабления контроля компании над отпуском материальных ценностей.

2. В зависимости от срока различают краткосрочную и долгосрочную дебиторскую задолженность [1, с. 79].

Текущая дебиторская задолженность у предприятия возникает в процессе нормального операционного цикла и подлежит погашению, истечению 12 месяцев от даты по составлению бухгалтерского баланса. Эта разновидность дебиторской задолженности предприятия отражается в составе оборотных средств организации.

Долгосрочная дебиторская задолженность, наоборот, не возникает в процессе нормального операционного цикла и будет погашена больше чем через двенадцать месяцев с даты подведения бухгалтерского баланса.

Задолженность за оказанные услуги или проданные товары, которые не оплачены в установленный срок, представляет из себя просроченную дебиторскую задолженность.

Просроченная дебиторская задолженность также подразделяется на неистребованную и истребованную.

Истребованная задолженность – это по которой предприятие-кредитор, своевременно, а также в полном объеме выполнил все требующиеся на меры по ее взысканию [5, с. 125].

Доказательством предпринятых действий могут быть: составление акта сверки текущей задолженности, предъявление претензий и судебный иск к дебитору, предложение по проведению взаиморасчетов и реструктуризации долга.

Неистребованная – это задолженность, по которой компания-кредитор не предприняло никаких документально подтвержденных мер по взысканию задолженности с дебитора.

3. По обеспечению гарантией погашения дебиторская задолженность делится на:

- обеспеченную;
- необеспеченную.

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания, делит задолженность на следующие группы:

- надежную;
- сомнительную;
- безнадежную [5, с. 369].

Надежная дебиторская задолженность – это задолженность в пределах срока, установленного договором, а так же имеющая обеспечение в виде залога, неустойки, поручительства или независимой гарантии.

Сомнительная – это любая задолженность пред налогоплательщиками, не оплаченная в срок или, которая с высокой вероятностью не будет погашена в срок, установленный договором и не имеющая залога, поручительства или независимой гарантии [1, с. 21].

Согласно п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета бухгалтерской отчетности в РФ: организация создает резерв сомнительных долгов, если дебиторская задолженность является сомнительной с отнесением суммы резерва на финансовый результат компании [5, с. 24].

Сумма резерва не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода. Создание резерва по сомнительным долгам происходит в результате инвентаризации дебиторской задолженности, проводимой на последнее число отчетного (налогового) периода и при этом в создание резервов включаются:

- сомнительная задолженность свыше 90 календарных дней, включается в полную сумму в результате инвентаризации;
- задолженность по срокам возникновения от 45-90 календарных дней включается 50% от суммы выявленной задолженности в результате инвентаризации;
- задолженность по срокам возникновения до 45 календарных дней – не включается в резерв [4, с. 231].

Безнадежная дебиторская задолженность - это долги, по которым истек срок исковой давности (общий срок – 3 года с момента наступления), в соответствии с НК РФ следует списывать внереализационные расходы, что уменьшает, в конечном счете, налогооблагаемую прибыль. Списывать безнадежную задолженность необходимо сразу по истечению срока исковой давности. Эта задолженность отражается в бухгалтерском балансе компании в течение 5 лет на специальном забалансовом счете.

Далее рассмотрим понятие и классификацию кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность – это задолженность компании другим организациям, индивидуальным предпринимателям, а так же физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по заработной плате.

Кредиторская задолженность – это частично «встроенный» источник постоянного кредитования, размер которого связан с объемом хозяйственной деятельности компании, что относится к основной части кредиторской задолженности, которую называют устойчивыми пассивами.

Кредиторская задолженность – это сумма долгов организации другим юридическим и физическим лицам [3, с. 25].

Наиболее распространенный вид кредиторской задолженности задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы.

Кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства (в том числе зачетом), а также списана как не востребовавшая [5, с. 22].

Устойчивые пассивы (т.е. постоянная часть кредиторской задолженности поставщикам, по налогам и заработной плате) возрастают с увеличением объемов производства, так как растут затраты на закупку сырья, увеличение выплачиваемых налогов и повышение заработной платы.

Соответственно при сокращении производства они уменьшаются. Устойчивые пассивы служат своеобразным источником долгосрочного финансирования. В то же время другая часть кредиторской задолженности, зависящая, прежде всего от текущих хозяйственных решений, должна рас-

смагиваться как один из способов краткосрочного финансирования, как один из способов получения дополнительных финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Коваленко, Е. В., Зорина, С. И. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях // Экономика и социум. – 2017. – №7. – С. 1268-1270.
2. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – Ростов н/Д.: Феникс, 2016. – 368 с.
3. Юдина, Т. А., Щегольская, А. А. Оценка дебиторской и кредиторской задолженностей организации и подходы к управлению ими // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №4. – С. 78-80.
4. Ершова, С. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – СПб.: СПбГАСУ, 2017. – 155 с.
5. Климова, Н. В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2017. – №7. – С. 22-24.
6. 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.
7. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА НА ПРИМЕРЕ ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»)

Н. Д. Афанасьев

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Чтобы привлекать денежные средства корпоративных и частных клиентов банки вырабатывают и реализуют депозитную политику. Суммы, которые используются для вкладов и счетов на определенный период времени или по запросу, образуют депозитный портфель. Что же такое депозитная политика? Депозитная политика банка – это комплекс мероприятий, которые связаны с привлечением денежных средств и реализуются с целью удовлетворения потребности банка в увеличении ликвидности, а также определяет его способность привлекать финансовые ресурсы и использовать их в процессе своей финансово-кредитной деятельности.

Что касается предмета депозитной политики, ей являются вкладные операции, а совокупность вкладов составляет депозитный портфель банка. Кредитные организации реализуют депозитную политику, используя различные инструменты для формирования депозитного портфеля. Инструменты депозитной политики относят: типы депозитных ставок (в зависимости от затрат, рисков, условий депозита, особых условий и т.д.); виды вкладов и предложения вкладов (перечень вкладов, доступных клиентам для размещения средств); модели формирования депозитных предложений – консервативные, агрессивные, сбалансированные и др. (обычно практикуется разработка модели, которой банк придерживается давно).

А какую цель преследует депозитная политика? Тут очень просто, это обеспечение стабильного и устойчивого функционирования банка, за счет поддержания целевого уровня ликвидности. Приоритетная задача депозитной политики – увеличение объема размещенных средств в депозитах и минимизация расходов банка при соблюдении запланированного соотношения уровня ликвидности и рисков.

Реализация депозитной политики банками осуществляется на трех уровнях: регулирование на макроуровне Центральным банком Российской Федерации; разработка и управление депозитными продуктами на уровне банка; механизмы реализации депозитного процесса в процессе банковского обслуживания.

Что касается формирования депозитной политики банка, то она включает три элемента:

1. Стратегические направления депозитного процесса – определение цели и задач проводимой политики.
2. Тактические действия по формированию ресурсной базы – организация формирования ресурсной базы, в том числе формализация депозитных операций и регламентация процедур привлечения финансовых средств.
3. Контроль реализации депозитной политики и осуществления операций.

А теперь перейдем к депозитной политике ПАО Банка «ФК Открытие». В качестве основного правового источника регулирования депозитной деятельности ПАО Банк «ФК Открытие» выступает Конституция РФ. Оно осуществляется посредством установления обязательных нормативов (Инструкция Банка России от 03.12.2012 г. №139-И (ред. от 16.02.2015) «Об обязательных нормативах банков»), в частности относительно рисков банка по выданным кредитам, а также других предъявленных требований. Заключение договора является основанием для открытия вкладчику депозитного счета и счета вклада «до востребования» или текущего счета. Депозитный счет открывается банком в валюте вклада для учета денежных средств. Перечень валют, по которым производится открытие депозитных счетов, определяется банком в условиях по срочным вкладам.

Депозитные счета открываются для юридических лиц в соответствии с «Генеральным соглашением о депонировании денежных средств». Для заключения договора заказчик подает в банк заявление о принятии генерального договора.

Документы для открытия счета принимаются через систему ДБО, с использованием электронных средств связи и в бумажной форме. Денежные средства переводятся на счет эскроу на основании соответствующего заявления.

Пролонгация депозита осуществляется на основании соответствующего заявления. Банк принимает к исполнению заявление путем направления подтверждения о размещении денежных средств в депозит.

Возврат депозита осуществляется в дату размещения депозита путем безналичного перечисления суммы депозита по реквизитам клиента, указанных в заявке. Выплата процентов осуществляется ежемесячно/ежеквартально/в конце срока. Выплата начисленных процентов осуществляется по реквизитам, указанным в заявке.

Можно сказать, что депозитная политика является неотъемлемой частью политики коммерческого банка по привлечению средств населения и организаций на банковские счета в различных типах депозитов. Депозитная политика основана на стратегическом плане банка, состоянии и динамике ресурсной базы и анализе ее структуры и должна основываться на перспективах его развития. Организация депозитной политики должна регулироваться государством и внутренними банковскими положениями и правилами. Несколько структурных подразделений вовлечены в разработку и корректировку депозитной политики банка. Каждый коммерческий банк самостоятельно принимает решение по определению структуры привлекаемых средств, порядка, условий привлечения средств от клиентов путем разработки различных депозитных продуктов.

Список литературы

1. 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.

2. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

3. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

4. Павлова, М. Э. Маркетинг-микс как инструмент повышения конкурентного потенциала организации. Современные подходы к решению финансово-экономических проблем. Сборник научных трудов. – Ульяновск, УлГТУ, 2013. – С. 61-64.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Р. Р. Багдалов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В настоящее время коммерческий банк способен предложить клиенту до 200 видов различных банковских продуктов и услуг. Но все же основной деятельностью любого коммерческого банка остаётся максимизация прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке. Для увеличения прибыльности проводимых банком операций необходимо грамотно осуществлять руководство над доходами и расходами банка.

Доходы банка – денежные поступления от производственной (банковской) и непроизводственной (небанковской) деятельности [1, с. 93]. Коммерческий банк, как и любое другое коммерческое предприятие, имеет возможность получать прибыль от основной и побочной деятельности, а также случайные доходы, относящиеся к категории прочих. В соответствии с этим источником доходов банка является его основная и побочная деятельность. Основная деятельность банка заключается в совершении банковских операций и оказании банковских услуг клиентам. Вся иная деятельность банка, приносящая доход, относится к побочной.

Расходы банка – это использование денежных средств на производственную и непроизводственную деятельность. Расходы коммерческих банков представляют собой использование денежных средств, необходимых для осуществления всех видов банковской деятельности. Они подразделяются по форме образования, характеру, периоду, к которому они относятся, способу учета [2, с. 45].

В состав доходов и расходов банка все авторы включают следующие:



Рисунок 1 – Состав доходов и расходов коммерческого банка

Получаемые банком доходы должны покрывать его расходы и создавать прибыль. Балансовая прибыль является основным индикатором эффективной деятельности любого современного коммерческого банка не только в России и, но и в мире. Средства из прибыли идут на выплату дивидендов акционерам и инвесторам, а также для увеличения капитала банка.

Проведем анализ доходов и расходов ПАО Банк ФК «Открытие» за 2017-2019 гг.

Таблица 1 – Анализ доходов ПАО Банк ФК «Открытие»

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Изменение	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Процентные доходы	182 210	925,7	117 820	59,1	138 234	53,3	-43 976	-872,4
Изменение резервов на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего	-320 806	-1629,9	71 461	35,9	22 965	8,9	343 771	1638,8
Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-59 920	-304,4	-3 656	-1,8	31 440	12,1	91 360	316,5
Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-2 221	-11,3	-96	-0,1	163	0,1	2 384	11,4
Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	-1 970	-10,0	-37 270	-18,7	673	0,3	2 643	10,3
Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по амортизированной стоимости	-32	-0,2	1	0,0	356	0,1	388	0,3
Чистые доходы от операций с иностранной валютой	35 407	179,9	-12 143	-6,1	4 531	1,8	-30 876	-178,1

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	-16 138	-82,0	28 133	14,1	-8 257	-3,2	7 881	78,8
Чистые доходы от операций с драгоценными металлами	566	2,9	1 368	0,7	893	0,3	327	-2,6
Доходы от участия в капитале других юридических лиц	402	2,0	2 069	1,0	-3 333	-1,3	-3 735	-3,3
Комиссионные доходы	23 568	119,7	25 021	12,6	44 345	17,1	20 777	-102,6
Прочие операционные доходы	178 617	907,5	6 563	3,3	27 316	10,5	-151 301	-897,0
Всего доходов	19 682	100,0	199 273	100,0	259 329	100,0	239 647	X

По данным, представленным в таблице 1, можно сказать, что за анализируемый период 2017-2019 гг., общие доходы банка выросли на 239 647 млн руб., и на 2019 год составили 259 329 млн руб., таким образом, динамика доходности ПАО Банка ФК «Открытие» положительная. Наибольший удельный вес имеют процентные доходы, которые составляют 53,3% от общей суммы доходов, что говорит о том, что высокой конкурентоспособности банка и его активности на рынке.

Стоит отметить, что доходы от вложений в ценные бумаги, в отчетном 2019 году выросли на 388 млн руб., в связи с активным вложением ресурсов в операции с ценными бумагами и получением от этого определенной прибыли.

Также наблюдается рост чистые доходы от операций с финансовыми активами на протяжении всего исследуемого периода на 91 360 млн руб. и на 2019 год он составляет 31 440 млн руб., что свидетельствует о росте прибыли банка.

Для более детального анализа стоит рассмотреть расходы ПАО Банка ФК «Открытие» отдельно (таблица 2).

По данным, представленным в таблице 2, можно сказать, что за анализируемый период 2017-2019 гг., наблюдается снижение общей суммы расходов на 54,6% или 178 847 млн руб., таким образом, динамика расходов ПАО Банка ФК «Открытие» благоприятна.

В основном снижение произошло из-за сокращения процентных расходов на 52,9% или на 64 382 млн руб., и операционных расходов на 61,2% или на 66 243 млн руб. снижение этих издержек приводит к росту прибыли организации.

Также можно заметить рост комиссионных расходов банка, которые выросли на 7,9% или на 13 471 млн руб., и на 2019 год составляли 9,8% от общей структуры расходов, или 21 102 млн руб., что говорит о том, что

рост комиссионных расходов обусловлен повышением процентных ставок по вновь предоставленным кредитам.

Таблица 2 – Анализ расходов ПАО Банк ФК «Открытие»

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Изменение	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Процентные расходы	136 766	34,7	49 791	25,8	72 384	33,7	-64 382	-1,0
Комиссионные расходы	7 631	1,9	10 786	5,6	21 102	9,8	13 471	7,9
Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	36 834	9,5	-28 309	-14,6	-296	-0,1	-37 130	-9,6
Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по амортизированной стоимости	-1	-0,1	-3	-0,1	107	0,1	108	0,2
Изменение резерва по прочим потерям	37 783	9,6	49 354	25,5	15 313	7,1	-22 470	-2,5
Операционные расходы	170 766	43,4	111 669	57,7	104 523	48,6	-66 243	5,2
Возмещение по налогам	4 092	1,0	82	0,1	1 891	0,8	-2 201	-0,2
Всего расходов	393 871	100,0	193 370	100,0	215 024	100,0	-178 847	X

Операционные расходы составили в 2019 году 104 523 млн руб., что ниже уровень 2017 года на 66 243 млн руб., что говорит о снижении процентных ставок по кредитам вследствие снижения ставки рефинансирования центральным банком России.

Подводя итог, можно сказать, процентные доходы составляют большую долю в структуре совокупных доходов, что свидетельствует о нормальной работе банка и квалифицированном управлении. Тенденция роста совокупного объема доходов является положительной. А также сокращению расходов банка будут способствовать улучшение структуры ресурсной базы, т.е. увеличение доли расчетных, текущих и прочих депозитных счетов клиентов и сокращение доли дорогостоящих депозитных инструментов – например, межбанковских кредитов, а так же оптимальное сокращение непроцентных расходов. Основным направлением снижения расходной части коммерческих банков является минимизация налогообложения.

Список литературы

1. Авагян, Г. Л. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Г. Л. Авагян, Т. М. Ханина, Т. П. Носова. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 416 с.
2. Лаврушин, О. И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева. – М.: КНОРУС, 2017. – 360 с.
3. Официальный сайт ПАО Банка «ФК Открытие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.open.ru/> (дата обращения: 25.02.2021).
4. 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.
5. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. С. Баранова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Повышение эффективности активов предприятия – важнейшая задача для осуществления расширенного воспроизводства.

Формирование и эффективное использование активов представляет собой общую и важнейшую стратегию экономического развития предприятия. Она заключается в формировании необходимого объема и состава активов, оптимизации процесса их обращения. Разработка эффективной политики формирования активов сводится к изучению и детальному анализу каждого элемента структуры активов в отдельности, разработке политики организации каждым из них с учётом особенностей жизненного цикла конкретного предприятия.

Вложения в активы составляют основную долю вложений капитала практически во всех сферах деятельности. Значимость эффективности активов заключается в том, что значительная их часть непосредственным образом включена в процесс перераспределения совокупного капитала и одновременно является источником его контрагентов – банков, и других организаций.

Прирост активов, необходимый для обеспечения расширенного воспроизводства и экономического роста, обеспечивается как за счёт внутренних источников реального сектора экономики (прибыль, увеличение

уставного капитала), так и за счёт инъекции извне, обеспечиваемых банковской системой.

Эффективность активов играет большую роль в обеспечении нормализации работы организации, повышения уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности использования активов и замедление оборачиваемости оборотных активов оказывают факторы кризисного состояния экономики. Эти факторы влияют на использование активов вне зависимости от интересов организации. Вместе с тем имеются внутренние резервы повышения их эффективности использования на которые руководство предприятия может активно влиять.

Активы – представляют собой совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих фирме: здания, сооружения, машины и оборудование, материальные запасы, банковские вклады, вложения в ценные бумаги, патенты, авторские права и т.д. В широком смысле это – любые ценности, обладающие денежной стоимостью, оцениваемые в деньгах.

Активы фирмы подразделяются на материальные (вещественные, осязаемые) и нематериальные (неосязаемые, не являются физическими объектами), к последним относятся права на изобретения, права на промышленные образцы, авторские права, цена фирмы и др. В зависимости от длительности сроков функционирования активов различают долгосрочные или внеоборотные активы (основные средства, незавершённые капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения фирмы, нематериальные активы) и текущие или оборотные активы (производственные активы, готовая продукция, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, задолженность других предприятий и др.).

Оптимизация состава активов предприятия направлена с одной стороны на обеспечение предстоящего полного полезного использования отдельных их видов, а с другой – на повышение совокупной потенциальной их способности генерировать операционную прибыль.

Оптимизация состава активов – процесс определения соотношения отдельных видов активов, обеспечивающего наилучшие условия производственно-коммерческой деятельности при высоком уровне ликвидности.

Процесс оптимизации состава активов предприятия предусматривает:

1. Определение перспектив развития производственной деятельности предприятия и ее региональной диверсификации. Формирование активов подчинено целям основной производственной деятельности, поэтому оптимизация их объема и состава должна исходить из экономической стратегии предприятия и учитывать ближайшие цели этой деятельности.

2. Обеспечение соответствия состава активов предприятия структуре производства и сбыта продукции. В связи с тем, что многие виды активов непосредственно формируются с учетом специфики отдельных видов про-

дукции, в процессе формирования их состава должны быть учтены перспективные изменения номенклатуры продукции.

3. Выбор наиболее прогрессивных видов активов с позиций их способности генерирования прибыли и обеспечения повышения рыночной стоимости предприятия. Современный рынок средств и предметов производства, а также финансовый рынок предлагают для формирования активов предприятия ряд альтернативных объектов и инструментов. В процессе их конкретного выбора следует при прочих равных условиях учитывать их перспективность, производительность, устойчивость к моральному износу, многофункциональность и ряд других особенностей, определяющих их способность генерировать высокий уровень прибыли и позитивно влиять на рост рыночной стоимости предприятия.

4. Обеспечение оптимальности состава активов с позиций совокупной их оборачиваемости. Размер прибыли на вложенный капитал в значительной мере зависит от скорости обращения активов, в которые он инвестирован. Так как скорость обращения (период оборота) отдельных видов активов существенно различается, в процессе оптимизации их состава следует при прочих равных условиях отдавать предпочтение тем их видам, которые имеют наиболее высокую оборачиваемость.

5. Обеспечение оптимальности состава активов с позиций достаточной их ликвидности. Так как ликвидность активов является важнейшим условием поддержания платежеспособности предприятия и предупреждения угрозы его банкротства, в процессе оптимизации состава активов необходимо обеспечивать достаточную долю высоколиквидных их видов.

6. Обеспечение оптимальности состава активов с позиций минимизации риска их потерь в процессе использования. В процессе функционирования различные виды активов в разной степени подвержены риску потерь. Так, денежные активы теряют свою стоимость в процессе инфляции; активы в форме запасов товарно-материальных ценностей теряют свою стоимость от естественной убыли и порчи; активные виды производственных основных фондов и нематериальных активов теряют свою стоимость в процессе морального износа и т.п. Поэтому в процессе оптимизации состава активов следует минимизировать совокупный риск их потерь.

Стратегия повышения эффективности активов позволяет сэкономить средства и максимизировать производительность активов на всех уровнях предприятия. Преимущества использования стратегии оптимизации активов представляет собой нечто большее, чем простая организация технического обслуживания для всех заинтересованных лиц на предприятии.

Список литературы

1. Насибуллин, Б. А., Шитов, В. Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью. Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического разви-

тия. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 276-279.

2. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.

3. 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.

4. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

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

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.

АНАЛИЗ ВОЗВРАТНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ И МЕТОДОВ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»

Ю. О. Белокурова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Одной из услуг, предлагаемой в ПАО Банк «ФК Открытие», является кредитование юридических лиц, которое представляет собой предоставление ссуды на определенный срок с условием получения за это заранее оговоренного процента [3, с. 28]. Более 40% баланса ПАО Банк «ФК Открытие» приходится на корпоративные кредиты, преимущественно крупному и среднему бизнесу.

Проанализируем кредитное качество и распределение ссуд, предоставленных юридическим лицам, оцениваемых по амортизированной стоимости и ссуд, предоставленных по соглашениям обратного репо.

В результате проведенного анализа кредитования юридических лиц в ПАО Банк «ФК Открытие» за 2017-2019 гг. выявлено, что непросроченные ссуды увеличились на 204 635 213 тыс. руб.

За исследуемый период уменьшились просроченные ссуды, что, несомненно, является положительным моментом. Так, ссуды с задержкой до 30 дней уменьшились на 46 839 520 тыс. руб.

Таблица 1 – Анализ кредитного качества и распределения ссуд юридическим лицам в ПАО Банк «ФК Открытие», тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения, (+, -) 2019/2017
Непросроченные ссуды	694 550 800	588 158 675	899 186 013	204 635 213
Просроченные менее 30 дней	49 965 896	8 629 060	3 126 376	-46 839 520
Просроченные от 30 до 90 дней	29 862 094	4 839 732	11 348 565	-18 513 529
Просроченные от 91 до 180 дней	15 461 509	2 281 900	1 583 936	-13 877 573
Просроченные от 181 до 365 дней	14 175 843	46 366 047	13 003 369	-1 172 474
Просроченные более чем 1 год	92 960 745	87 111 903	144 119 677	51 158 932
Ссуды, предоставленные ЮЛ по соглашениям обратного репо	71 952 956	1 500 000	840 880	-71 112 076
Оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки	194 746 554	139 491 590	225 794 098	31 047 544
Итого кредиты юридическим лицам	702 230 333	597 895 727	847 414 718	145 184 385

Наибольшую долю в структуре ссудной задолженности составили ссуды с задержкой свыше 1 года, которые за период исследования увеличились на сумму 51 158 932 тыс. руб. Непросроченные ссуды увеличились на 204 635 213 тыс. руб. и составили в 2019 году 899 186 013 тыс. руб.

В результате изменений показателей кредитование юридических лиц в ПАО Банк «ФК Открытие» увеличилось на 145 184 385 тыс. руб.

Далее целесообразно провести анализ степени обеспеченности выданных кредитов юридическим лицам в ПАО Банк «ФК Открытие» за 2017-2019 гг. Обеспечение кредита – это гарантия исполнения обязательств заемщика по возврату задолженности кредитору [4, с. 73].

Таблица 2 – Анализ степени обеспеченности выданных кредитов в ПАО Банк «ФК Открытие», тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения, (+, -) 2019/2017
Ценные бумаги, принятые в обеспечение по выданным кредитам	214 229 189	226 242 437	341 002 370	126 773 181
Имущество, принятое в обеспечение	568 735 558	481 733 479	988 853 105	420 117 547
Полученные гарантии и поручительства	4 453 072 678	3 439 622 626	6 647 827 752	2 194 755 074
Кредитный портфель ЮЛ	702 230 333	597 895 727	847 414 718	145 184 385

Анализ таблицы 2 позволяет сделать вывод о том, что ПАО Банк «ФК Открытие» делает упор на диверсифицированное кредитование, основной формой обеспечения которого являются гарантии и поручительства. Общий уровень обеспеченности кредитов достаточно высок и возможный невозврат кредитов будет возмещен объемом обеспечения.

Однако наблюдается недостаточно сбалансированная структура обеспечения (в 2019 году покрытие корпоративного кредитного портфеля обеспечением без учета залога ценных бумаг, поручительств и гарантий составило около 79%).

Банк может уменьшить риски невозврата долга за счёт обеспечения кредита залогом движимого или недвижимого имущества, а также другими способами, предусмотренные законодательством или договором.

Раскрытие в части эффекта применения залогового обеспечения на сумму резерва под ожидаемые кредитные убытки по состоянию на 2019 год представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Эффект применения залогового обеспечения на сумму резерва под ожидаемые кредитные убытки ПАО Банк «ФК Открытие», тыс. руб.

Показатели	Эффект на резервы от обеспечения на 2019 год
Ссуды, предоставленные юридическим лицам	-19 473 223
Финансовые активы, этап 1	-5 095 231
Финансовые активы, этап 2	-2 867 875
Финансовые активы, этап 3	-3 429 136
Финансовые активы, кредитно-обесцененные на дату первоначального признания	-7 673 518
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-407 463

На основе результатов анализа было выявлено, что кредитный портфель юридических лиц, оцениваемый по амортизированной стоимости, по итогам 2019 года вырос на 483 550 141 тыс. руб. и составил 1 073 208 816 тыс. руб. (до вычета резервов). Безусловно, это является положительным моментом.

Однако увеличение просроченной ссудной задолженности юридических лиц сроком более 1 года на 51 158 932 тыс. руб. в 2019 году свидетельствует об определенном уровне кредитного риска – риска возникновения убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения клиентом финансовых обязательств в соответствии с условиями договора.

Известно, что банк расширил возможности кредитования клиентов для увеличения и диверсификации кредитного портфеля. Для исполнения

этой задачи необходимо делать упор на залоговые выдачи, чтобы сбалансировать кредитный риск.

Также предлагается установить более жесткие требования к залоговому обеспечению, регламентации процедур залоговой работы и методикам оценки залога, порядка страхования и мониторинга залога.

ПАО Банк «ФК Открытие» при решении вопроса о залоге имущества заемщика необходимо:

- проверить, как залог защищен от инфляционных изменений;
- в случае неисполнения обязательств заемщика легко ли будет взыскать залог в порядке, установленном законом;
- выявить соотношение стоимости залога и размера кредита, периодически пересматривать данное соотношение;
- осуществлять проверку местонахождения и состояния залога.

Все вышеперечисленные мероприятия, а также более тщательная работа с проблемной задолженностью приведут к улучшению структуры обеспечения возврата кредита юридическим лицам в ПАО Банк «ФК Открытие», а также к уменьшению просроченной задолженности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2021).

2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» (в редакции Федерального закона от 3 февраля 1996 года №17-ФЗ) (с изменениями на 30 декабря 2020 года).

3. Агеева, Н. А. Основы банковского дела. – М.: РИОР, 2018. – 274 с.

4. Казимагомедов, А. А. Банковское дело. – М.: Инфра-М, 2018. – 502 с.

5. Никулин, А. Н., Кирюхина, Ю. С., Жидова, О. Е. Оценка эффективности банковских технологий. В сборнике: Сборник статей по материалам XXXIV Международной научно-практической конференции. 2017. – С. 42-43.

6. Никулин, А. Н., Хайртдинова, Ч. Д. Методы оптимизации денежных потоков. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. Сборник научных трудов IV Всероссийской научной конференции. 2020. – С. 108-111.

7. 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.

8. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ

С. А. Белотелов, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В процессе анализа финансово-экономических показателей предприятия можно использовать совершенно различные методики и подходы для оценки финансовых результатов, среди которых имеются сравнительный, горизонтальный, вертикальный, интегральный и факторный виды анализа, также широко используются расчеты коэффициентов рентабельности, просчитываются все возможные риски.

Использование того или иного метода, в первую очередь, зависит от того, в какой форме и что конкретно предприятие хочет выявить в процессе анализа прибыли, но имеются общие методические моменты, на основании которых можно определить вектор (направление), в котором следует работать при выполнении анализа прибыли предприятия.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах позволяет исследовать изменения каждого показателя отчетности за анализируемый период. Он проводится на основе абсолютных и относительных показателей динамики прибыли и ее составляющих элементов.

В ходе вертикального анализа выявляются структурные изменения в составе прибыли исследуемой организации. При этом исчисляются следующие показатели:

- абсолютное отклонение прибыли (валовой, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли), а также других показателей отчетности;
- уровень каждого показателя отчетности относительно выручки в процентах;
- изменение структуры, как разности между уровнем отчетного периода и уровнем базисного периода;
- исследование влияния факторов на прибыль.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия позволяет выявить:

- укрепление его конкурентных позиций на рынке, при условии роста прибыли от продаж и прочих доходов;
- ослабление его конкурентных позиций при снижении прибыли от продаж основных видов деятельности;
- соотношение обычных видов и прочих видов деятельности предприятия, долю вклада каждого вида деятельности в прибыль до налогообложения;
- долю чистой прибыли в выручке от продаж продукции и другие важные для предприятия показатели.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности,

Прежде чем приступить к поиску направлений по повышению прибыли ООО «Оргтехсервис» и разработке рекомендаций по стабилизации и улучшению финансового состояния, рассмотрим проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выявленные в ходе проведенного анализа.

Финансовые проблемы, выявленные в ходе проведенного анализа:

- рост себестоимости, в основном в части материальных затрат, прочих расходов, а также расходов на оплату труда;
- снижение чистой прибыли вследствие роста себестоимости. Но предприятие всё же получает прибыль, а значит, его деятельность так или иначе эффективна и не несет убытки;
- рост дебиторской задолженности и риск снижения возможных потерь в реальной стоимости дебиторской задолженности при существенной отсрочке и или задержке платежа покупателями и заказчиками;
- отрицательное сальдо прочих доходов и расходов в течение всего периода;
- рост кредиторской задолженности. Наличие непогашенной кредиторской задолженности может привести к росту штрафов, пени, неустоек со стороны государства и контрагентов;
- полученный конечный результат характеризуется достаточно низким «качеством», так как главными факторами его формирования являются прочие доходы;
- рост статьи «прочее», что означает увеличение санкций за примененные к организации различные нарушения, снижение суммовых разниц от перерасчета отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств в результате колебаний значения ставки налога на прибыль;
- отказ оборудования, вследствие непредвиденных ситуаций.

В целях минимизации вышеперечисленных финансовых проблем можно предложить следующие мероприятия:

- увеличить доходы организации, за счет увеличения выручки по основной деятельности и повышения дополнительных доходов. Увеличение выручки, возможно, увеличить путем увеличения объемов потребления, ростом тарифов, а также ростом числа постоянных заказчиков. Увеличение прочих доходов, за счет продажи или сдачи неиспользуемого имущества;
- снизить себестоимость в части материальных затрат, так как по анализу состава и структуры себестоимости, наибольший удельный вес занимают именно эти статьи. Следовательно, организации рекомендуется провести оптимизацию именно этих видов затрат. Материальные затраты возможно снизить путем снижения затрат на услуги коммерческого характера, выполняемых сторонними организациями, переложив их выполнение

на собственный технический отдел. Необходимо более рационально использовать расходные средства, материальные ресурсы, производственные мощности и площади, рабочую силу и рабочее время, а также экономить при расчете заработной платы сотрудникам, уменьшить затраты на внешние факторы, такие как материалы, связь, топливо и ГСМ, транспорт с помощью поиска и использования более экономичных средств. При снижении себестоимости продукции следует учитывать, что имеется предел, после которого оно невозможно без снижения качества продукции;

- осуществлять работу по снижению дебиторской задолженности. Снижение дебиторской задолженности может быть достигнуто посредством своевременного выявления тех видов дебиторской задолженности, которые могут перейти в категорию сомнительных долгов, выдерживанием оптимального соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями;

- регулировать кредиторскую задолженность, в целях недопущения штрафных санкций по договорам с поставщиками и подрядчиками, в случае отклонения от договорных условий оплаты, составлять графики погашения кредиторской задолженности;

- ежеквартально определять показатели рентабельности, свидетельствующие об уровне доходности компании, нормативные значения финансовых коэффициентов, характеризующих платежеспособность и недостатки в работе предприятия и принимать меры для их ликвидации;

- ответственные работники должны более детально контролировать и исполнять требования российского законодательства к формированию и использованию финансовых результатов, не допуская возникновения штрафных санкций, и в результате этого дополнительных затрат времени и средств;

- отказ от потенциально ненадежных контрагентов и рискованных инвестиций;

- выполнять требования действующего законодательства;

- страхование деятельности.

ООО «Оргтехсервис» необходимо направлять свои силы на увеличение доходов и на повышение своих финансовых результатов, что позволит сделать более эффективной коммерческую деятельность, увеличит платёжеспособность компании, снизит налоговую нагрузку, и в итоге улучшит финансовое состояние организации и ее устойчивость на рынке.

Все мероприятия тесно связаны друг с другом, и направлены на увеличение доходов предприятия и снижение издержек коммерческой деятельности.

Таким образом, предложенные мероприятия по повышению финансовых результатов деятельности в ООО «Оргтехсервис», а также рекомендации по устранению выявленных недостатков и недочетов в работе, позволит руководству предприятия поднять финансовую устойчивость ком-

пании на рынке, повысить ее ликвидность и платёжеспособность, сократить расходы на себестоимости продаж, повысить рентабельность в целом.

Список литературы

1. 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.

2. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ В 1895-1897 ГГ.

Е. А. Бибаева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

По-прежнему главную роль играл серебряный рубль. Выпускались бумажные деньги, государственные кредитные билеты. В спокойные годы их выпуск был ограничен, соответственно, их курс приближался к курсу серебряных рублей. В трудные годы кредитных билетов печатают больше, и их курс падает по отношению к серебру. Иногда курс бумажных денег составлял всего 60% от цены серебра. Используются и расчеты золотом монетами по 5 и 10 рублей. Более того, таможенные платежи в бюджет можно было осуществлять только золотом.

В целом, в конце XIX века установилась следующая денежная система – большинство платежей проводится с использованием бумажных денег, государственных кредитных билетов. В ограниченных масштабах применяются платежи серебряными и золотыми монетами. Их же население предпочитало прятать и хранить как запас благородных металлов. Курс золота к серебру был установлен законодательно: примерно 15 грамм серебра за 1 грамм золота. Таким образом, существует официальная привязка бумажных денег к серебру и золоту. На кредитном билете писалось, что свободный обмен на золотую и серебряную монеты возможен. Сложившуюся систему в России называют биметаллической.

Неожиданно в 1860 годы установившаяся биметаллическая система стала рушиться не только в России, но и во всем мире. Стоимость серебра начала резко снижаться. В 1887 году за 1 грамм золота давали 17 грамм серебра, а к концу XIX века – 35 грамм. Что произошло с серебром? Была разработана технология извлечения серебра из полиметаллических руд, и его производство выросло в разы, соответственно, снизилась цена. В результате, было просто необходимо провести реформу и изменить денеж-

ную систему, требовалось изъять деньги, привязанные к серебру, и обменять их на деньги, привязанные к золоту. Реформа была серьезной и масштабной, она требовала времени и отрицала спешку. Ее разработка началась в 1880 году Сергеем Витте. В 1895 году Николай II был оповещен о потребности ввести золотой оборот [1, с. 33]. Министр финансов был сторонником английской системы денежного обращения, которая придерживалась золотого стандарта. Его предшественники – Бунге и Вышнеградский пытались подготовить финансы к реформе, однако до конца этого сделать не смогли. Чтобы внедрить монометаллизм в денежную реформу, перед Россией появилась цель – пополнить запасы с золотом. На тот момент существовало 4 инструмента для достижения цели: собственная добыча золота на российских землях, завоеванное золото у противников, заем у страны-союзника и, наконец, продажа продукции за границу.

Масштабную добычу золота упустил Александр II, продав Аляску США. Это была достаточно проблемная территория, потому что расходы на содержание были больше, чем от владения этой земли. К тому же, если бы на Аляску кто-то напал, защитить ее не представлялось бы возможным по причине сильной удаленности. Поэтому принято было продать эту часть США. Если бы в то время было известно, что через 30 лет на Аляске добудут 1000 тонн золота, а через 100 лет начнется промышленная добыча нефти, продажа была маловероятна. Войны XIX века доставили стране только огромные затраты, чем приток доходов, поэтому пополнение золотого запаса с помощью золотых трофеев было невозможно. О займах не могло быть и речи. К 1906 году долг Российской империи составлял около 1813,55 млн рублей. Поэтому остался всего лишь один способ накопления – экспорт сельскохозяйственных продуктов. Целое десятилетие, начиная с 1880 года по 1990 год, были урожайными для страны, поэтому за границу стал вывозиться хлеб. Система налогов и таможенных пошлин была нацелена на поощрение экспорта. Лозунг – «недоедим, а вывезем», стал знаменит по всей стране. Программа «подготовительных действий для осуществления денежной реформы» намечалась в 3-х пунктах: упрочение размена в отношении, близком к 1,5 руб. кредитных за 1 руб. металлический; усиление разменного фонда; разрешение сделок на золото [2, с. 76].

Витте пытался ввести новшество в оборот, совершенно новую монету со странным названием «рус». Монета была синонимом рубля, она также составляла 100 копеек. Идея воплотилась, монетные дворы стали производить «русы». Однако эксперимент не удался. Стойкий консервативный народ не принял в пользование предложение Витте. Тогда реформа началась с выпуска новых золотых монет номиналом 15 рублей и 7 рублей 50 копеек. На кредитных билетах до реформы печаталось, что обмен возможен на золото и серебро. На новых бумажных деньгах написано, что они обмениваются лишь на золото. Также они приобрели более солидный вид. В 1898 году выпускались купюры номиналом 1, 5, 10, 25, 50, 100, 500 руб-

лей. Золотые монеты номиналом 5 и 10 рублей заменили новыми, меньшего веса. В дореформенное время золотую монету 10 рублей называли «империял», а 5 рублей – «полуимпериял». Все эти перемены были восприняты населением спокойно, но государству постепенно удалось погасить внутренний долг. Такая огромная реформа заняла по времени больше одного года. Она создала монометаллизм в стране, который состоял из следующих элементов, представленных на рисунке 1.

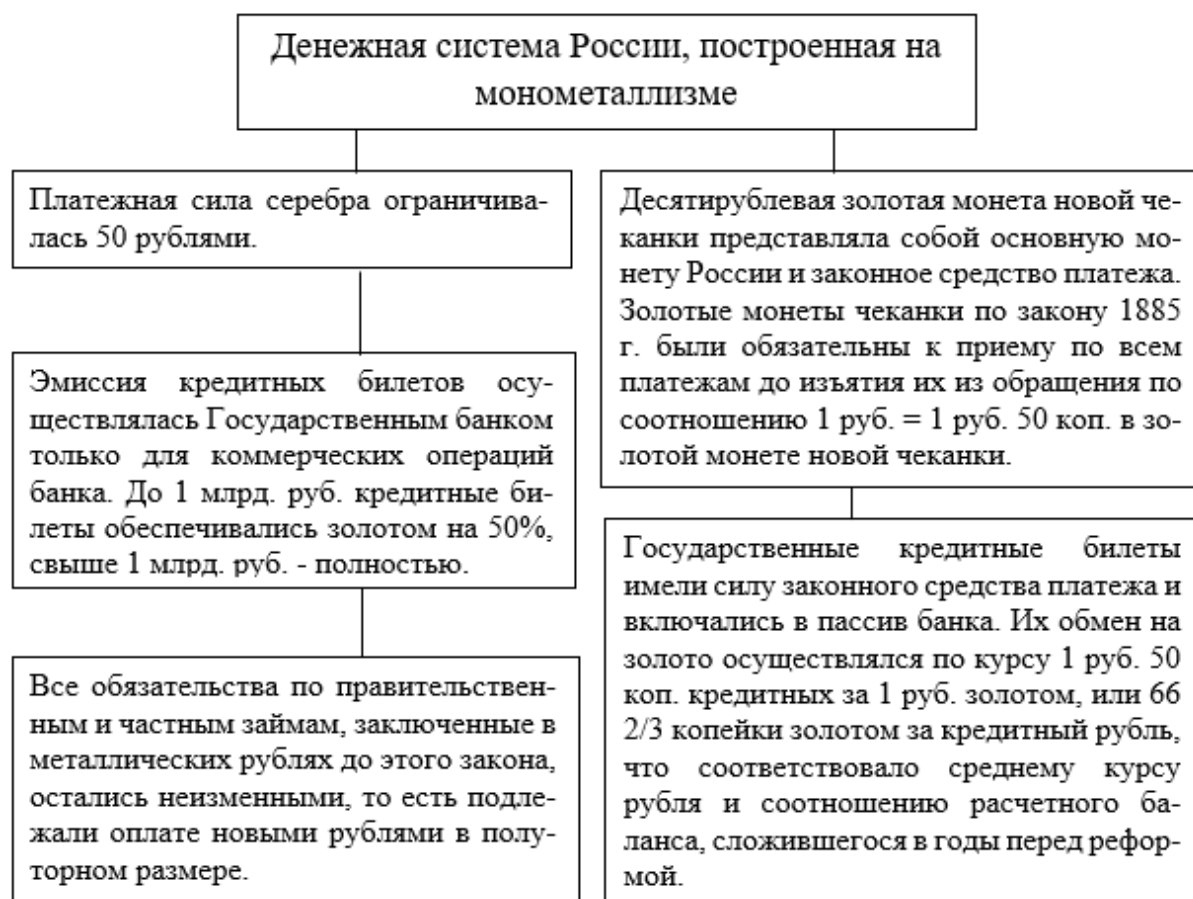


Рисунок 1 – Элементы денежной системы, основанной на монометаллизме

Благодаря свободному обмену кредитных билетов на золото, российский рубль впервые в истории завоевал уважение на мировых финансовых рынках. Также это повлияло на успешное развитие экономики. Итогом реформы было накопление около 1100 млн рублей золотом.

Список литературы

1. Новосельский, Н. А. Об установлении единства и стройности денежной системы / Н. А. Новосельский. – СПб.: 1895. – 47 с.
2. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
3. Шитов, В. Н., Кантемиров, Р. Ф. Двухвековая история российского Министерства финансов в лицах его руководителей. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – 95 с.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»

А. В. Васильева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск,

Предоставление денежных средств кредитным учреждением во временное пользование заемщикам производится на основании оценки кредитоспособности потенциального заемщика – юридического или физического лица. В рамках обозначенной темы публикации акцент будет сделан на оценке кредитоспособности физических лиц, как потенциальных участников кредитного процесса на примере ПАО Банк ФК «Открытие».

Исследуя механизм оценки уровня кредитоспособности физического лица, необходимо определить содержание данного показателя.

Кредитоспособность физического лица представляет собой комплексную финансово-правовую характеристику физического лица, представленную финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющей оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, исполнить денежное обязательство, а также определяющая степень риска первичного кредитора при кредитовании такого физического лица [3].

Как показывает практика работы кредитных учреждений по вопросам оценки уровня кредитоспособности физических лиц, методология оценочных мероприятий не содержит четкой регламентации по сравнению с оценкой кредитоспособности юридических лиц (в частности, в оценке кредитоспособности юридического лица типовой методикой является методика ПАО Сбербанк РФ).

Кредитные учреждения в процессе оценки уровня кредитоспособности физических лиц могут использовать методики, основанные на разработанном банком анализе факторов, влияющих на степень возврата потребительского кредита.

В основе оценки уровня кредитоспособности физического лица лежит соотношение испрашиваемой суммы кредита и личного дохода заемщика, его финансового положения в целом и обеспечения имущественными ценностями, наличие кредитной истории.

Типовая методология оценки кредитоспособности заемщика – физического лица выделяет три основных метода оценки [3]:

- скорринговая оценка;
- оценка кредитной истории заемщика;
- оценка платежеспособности заемщика.

Скорринговая оценка представляет собой бальную оценку общего уровня кредитоспособности заемщика по ряду показателей – от социально-демографического уровня до уровня финансовой благонадежности заем-

щика.

В практике российских коммерческих банков используются разные модели скорринговых оценок кредитоспособности физического лица, адаптированные к российским условиям.

Наиболее распространенная система скорринговой оценки основана на данных теста-анкеты клиента. Это рассматривается, как предварительный этап оценки возможности выдачи кредитных средств заемщику – физическому лицу.

По результатам заполнения теста-анкеты определяют число набранных заемщиком баллов и подписывают протокол оценки возможности получения ссуды. Класс кредитоспособности физического лица можно определить на основе модели, содержащей шкалу баллов, которая строится в зависимости от значения показателя кредитоспособности.

Если сумма баллов менее 30, то кредитор выносит решение об отказе в предоставлении кредитных средств, что подлежит отражению в протоколе оценки возможности получения кредитных средств.

Если сумма баллов более 30, то на втором этапе оценка кредитоспособности производится более тщательно с учетом дополнительных факторов.

В зависимости от класса банк определяет шкалу предельных сроков и суммы кредита (% от годового дохода клиента).

Например, ПАО Банк ФК «Открытие» выделяет в скорринговой оценке целесообразности выдачи потребительского кредита три направления [2]:

- информация о запрашиваемой сумме кредита;
- сведения о заемщике;
- финансовое положение заемщика.

Следующим этапом в оценке уровня кредитоспособности заемщика является изучение его кредитной истории.

Для получения банками информации о кредитной истории физического лица в России функционирует специализированная организация – Бюро кредитных историй (БКИ) [1].

Кредитные истории физических лиц включают информацию об их кредитах с суммами и сроками погашения, сведениями о текущей и просроченной задолженности. На основании данных кредитной истории оценивается платежная дисциплина заемщика.

Кредитная история охватывает 10 лет, этот срок отсчитывается с момента любых последних изменений в кредитной истории (например, изменения паспортных данных и т.д.).

Кредитные истории физических лиц имеют также информационную часть, которую кредитное учреждение может получить без согласия человека, при обращении последним за кредитными средствами. Информационная часть содержит сведения о выданных займах или отказах в их

предоставлении, сведения о договорах поручительства, а также сведения о просрочке в выплате кредита (пропуск двух и более платежей подряд в течение 120 дней).

С 01.10.2019 г. производится расчет показателя долговой нагрузки (ПДН) по данным кредитной истории. На основании данного показателя кредитор имеет право отказать в выдаче кредита физическому лицу, если расчетное значение данного показателя очень высокое. Это означает, что у физического лица большой объем кредитных обязательств в общей сумме доходов, что генерирует кредитный риск и для кредитора, и для самого физического лица [1].

Кредитная история хранится в нескольких бюро, и кредитные специалисты ПАО Банк ФК «Открытие» самостоятельно решают, в какое бюро (одно или несколько) направлять информацию о заемщике.

За банком остается право запрашивать информацию о кредитоспособности заемщика у третьих лиц в случаях, предусмотренных федеральным законом или договором потребительского кредита.

Оценка кредитоспособности физического лица на основе финансовых показателей его платежеспособности предполагает оценку уровня дохода физического лица и степени риска потери этого дохода.

ПАО Банк ФК «Открытие» при выдаче ссуды рассчитывает платежеспособность индивидуального заемщика на базе данных о среднем ежемесячном доходе за предшествующие шесть месяцев, который определяется по справке о заработной плате или по налоговой декларации. Доход уменьшается на обязательные платежи и корректируется на коэффициент, размер которого зависит от величины дохода (от 0,3 до 0,6). Чем больше доход, тем больше корректировка [2].

Если физическое лицо является участником зарплатного проекта ПАО Банк ФК «Открытие», то процедура оценки платежеспособности по данным о доходах физического лица упрощается, и кредитор не запрашивает документально подтвержденные сведения о доходах заемщика.

Проведение тщательной оценки уровня кредитоспособности физического лица снижает вероятность проявления кредитных рисков как для кредитного учреждения, так и для заемщика.

Список литературы

1. О кредитных историях [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 30.12.2004 г. №218-ФЗ ред. от 31.07.2020 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Официальный сайт ПАО Банк ФК «Открытие» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.open.ru/credits/cash/universal?utm_source.

3. Шаталова, Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте / Е. П. Шаталова, А. Н. Шаталов. – М.: КноРус, 2018. – 168 с.

4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

5. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Анализ кредитования физических лиц дополнительным офисом ульяновского филиала ОАО «Россельхозбанк» // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – №8 (38). – С. 183-185.

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Ю. И. Ганина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Основные фонды считаются максимально важной составляющей имущества фирмы и его внеоборотных активов. В сегодняшней экономической литературе термины «основные фонды», «основные средства» фирмы по большей части употребляют как одинаковые по смыслу. Но между ними возможно выделить отличие. Основные фонды представляют из себя комплекс вещественно-материальных ценностей, применяемых в качестве средств труда. Как вещественно-материальные ценности основные фонды обладают финансовой оценкой, и в ней их общепринято именовать основными средствами. Понятие «основные средства» применяется как в нормативных документах, так и в формах бухгалтерской отчетности [2, с. 37].

Основные фонды (в финансовой оценке основные средства, ведущий капитал) – это вещественно-материальные ценности, применяемые в виде средств труда, которые функционируют в постоянной натуральной форме на протяжении продолжительного этапа времени и теряют собственную цену по частям.

В статистике и практике учёта к основным фондам причисляют средства труда, срок службы которых не меньше одного года [1, с. 130].

Значимость основных фондов в ходе труда обуславливается тем, что в своей системе они формируют техническо-производственную основу и устанавливают потенциал фирмы по выпуску товаров, степень технической вооружённости труда. Накапливание основных фондов и увеличение технической вооружённости труда расширяют процесс труда, придают труду творческую направленность, увеличивают культурно-технический уровень общества. В основных фондах реализована подавляющая и максимально существенная доля материальных ресурсов общества. Они составляют основную долю государственного богатства. Увеличение основ-

ных фондов, в особенности орудий труда, и усовершенствование их качеств на базе новых научных и технических разработок увеличивают техническую вооружённость труда, являются важным обстоятельством выпуска товаров высокого качества с минимальными расходами труда, увеличения производительности труда и уменьшения стоимости товаров [1, с. 131].

Основные фонды считаются важной составляющей государственного богатства общества и обладают определяющим значением в экономике любого государства. Верное и разумное применение основных фондов является одним из основных условий увеличения эффективного функционирования экономики.

Основные фонды можно охарактеризовать с двух сторон: социально-экономической и вещественно-материальной.

Социально-экономическая сторона основных фондов заключается в том, что производство постоянно обладает социальным характером и общество в ходе работы вступает в определённые производственно-экономические взаимоотношения, в первую очередь взаимоотношения людей друг с другом в ходе изготовления, перераспределения, обмена и использования духовных и материальных благ.

С вещественно-материальной стороны основные фонды являются средствами труда. Они включают в себя единство условий и орудий труда. Весьма важной является роль орудий труда, от простых инструментов до сложных аппаратов и машин, при помощи которых человек оказывает воздействие на предметы труда [3, с. 31].

Технологический состав главных производственных фондов определяет их рассредоточение по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их совокупной цены. В узком плане технологический состав возможно представить, к примеру, как часть отдельных типов станков в совокупном количестве станочного парка или как доля автосамосвалов в совокупном количестве автотранспорта, имеющегося в фирме [4, с. 288].

Возрастная система основных производственных фондов определяет их рассредоточение по возрастным категориям (времени использования), к примеру до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; более 20 лет. Для проведения анализа возможно применять разнообразные возрастные категории в зависимости от сферы, специфики и типа деятельности фирмы. Категории для анализа выбирает сама фирма. Средний возраст основных фондов рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчёт можно выполнить как в целом по фирме, так и по конкретным группам оборудования и машин.

Главная задача в фирме должна заключаться в том, чтобы не допустить излишнего устаревания главных производственных фондов, в част-

ности активной части, так как это влияет на результаты деятельности фирмы [2, с. 40].

Основные фонды считаются наиболее важной составляющей имущества фирмы и её внеоборотных активов. Основные средства – это главные фонды, которые выражены в стоимостном измерении. Основные средства являются средствами труда, которые многократно принимают участие в процессе производства, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их цена переносится на изготовленную продукцию частями по мере износа [4, с. 285].

Основные фонды возможно поделить на две группы: производственные основные фонды, которые конкретно участвуют в ходе изготовления; непроизводственные основные фонды, которые косвенно относятся к изготовлению и осуществляют вспомогательную функцию, а именно формирование благоприятных условий по производственной организации: объекты социального питания, медицинские учреждения, жилищный фонд, дома и базы для отдыха, подсобные хозяйства и т.д., находящиеся на балансе фирмы.

Список литературы

1. Экономика предприятия: Учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.–670 с.
2. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
3. Кейлер, В. А. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 2000. – 132 с.
4. Сергеев, И. В., Веретенникова И. И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И. В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТКВелби, Изд-во Проспект, 2005. – 560 с.
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. Пострелова, А. В. Формирование и развитие современного инновационного процесса. // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – №5 (115). – С. 55-60.

БЮДЖЕТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

А. С. Гладких, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

На конец 2020 года бюджетные доходы и расходы Санкт-Петербурга составляли 674,9 млрд. руб. и 727,7 млрд. руб. соответственно – на 10% больше, чем доходы/расходы всей Московской области. Поэтому федеральный бюджет Санкт-Петербурга интересует как экономистов, так и жителей города – в этом городе «крутятся» огромные деньги, и от их распределения зависят как доходы частных предприятий, сотрудничающих с государством, так и заработок обычных людей, в эти программы вовлеченных через своих работодателей [1].

Планирование финансов Санкт-Петербурга властями по своей процедуре от других крупных городов ничем не отличается – сначала комитет финансов (ведомственная структура расходов) собирает проект бюджета, затем законодательное собрание рассматривает и утверждает этот проект, в течение года бюджет исполняется (происходит распределение бюджетных ассигнований, о чем местное правительство ежеквартально отчитывается), после того, как плановый период прошел – составляется и утверждается бюджетная отчетность.

Закон о бюджете Санкт-Петербурга всегда закладывает дефицит в свои планы, средний размер дефицита – около 10% от доходов. Но не всегда эти планы становятся реальностью – данные за прошлые годы показывают, что в 2015 и 2018 фактический бюджет города вышел в плюс, несмотря на предполагаемый дефицит [2, с. 14].

План по бюджету Санкт-Петербурга на 2021, 2022 и 2023 годы выглядит так (таблица 1):

Таблица 1 – Основные параметры бюджета Санкт-Петербурга

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Плановый доход, млн руб.	651 687,0	704 836,3	760 122,1
Плановый расход, млн руб.	741 347,5	759 245,1	800 013,4
Плановый дефицит, млн руб.	-89 660,5	-54 408,8	-39 891,3

Как мы уже отмечали выше, доходы бюджета Санкт-Петербурга ежегодно отстают от расходов (по плану), но правительство города к 2023 году планирует минимизировать этот разрыв.

Список основных трат на 2021 год:

- образование – 182,5 млрд руб.;
- здравоохранение – 129,7 млрд руб.;
- транспорт, дороги – 112,0 млрд руб.;
- социальная политика – 100,2 млрд руб.;
- ЖКХ – 60,7 млрд руб.;
- культура – 23,1 млрд руб.;

- физическая культура и спорт – 21,6 млрд руб.

В 2021 году правительство Санкт-Петербурга хочет построить / реконструировать 151 объект в городе.

Стоит также рассмотреть краткий обзор расходов и доходов бюджета Санкт-Петербурга (таблицы 2-4 и рисунки 1-3).

Для обзора мы будем брать сведения о бюджете за 2019-2020 годы, так как они на данный момент – самые полные.

Таблица 2 – Краткий обзор доходов бюджета Санкт-Петербурга

Показатели	Исполнено на 2019 г., млн руб.	Запланировано на 2020 г., млн руб.	Исполнено на 2020 г., млн руб.	Фактически исполнено от плана, %
Налоги с физических лиц	276 363,1	285 997,1	298 330,6	104,3
Налог на имущество юридических лиц	31 221,6	30 118,2	30 236,9	100,4
Акцизы	24 914,3	24 625,0	24 357,4	98,9
Транспортный налог	11 569,2	11 313,3	12 045,2	106,5
Государственная пошлина	1 909,7	1 474,5	1 561,7	105,9
Задолженности по платежам	0,8	0	0,8	0
Сборы за природные ресурсы	11,0	-2,5	-1,9	77,8
Прочие неналоговые доходы	160,7	87,1	100,1	114,9
Дотации	28 760,9	51 381,9	53 014,2	103,2
Субвенции	12 574,7	20 736,4	19 669,3	94,9

Таблица 3 – Краткий обзор расходов бюджета Санкт-Петербурга

Показатели	Исполнено на 2019 г., млн руб.	Запланировано на 2020 г., млн руб.	Исполнено на 2020 г., млн руб.	Фактически исполнено от плана, %
Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге	110 837,2	152 403,2	149 944,4	98,4
Непрограммные расходы	26 724,0	54 651,9	51 613,0	94,4
Развитие культуры	27 036,0	26 678,2	26 502,1	99,3
Развитие спорта	14 302,6	14 662,3	14 564,8	99,3
Трудоустройство жителей	2 174,3	7 260,5	7 250,0	99,9
Благоустройство и охрана окружающей среды	10 849,8	7 229,2	7 119,7	98,5
Создание условий для обеспечения общественного согласия	6 839,9	6 151,6	6 120,4	99,5
Развитие промышленности и инноваций	2 391,6	2 221,3	2 074,0	93,4
Туризм	814,0	459,7	458,6	99,8
Развитие территорий	9 347,3	359,2	339,0	94,4

Таблица 4 – Динамика бюджета Санкт-Петербурга по годам

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Плановые доходы, млн руб.	502 871,3	553 189,3	627 943,2	639 796,2	651 687,0	704 836,3	760 122,1
Фактические доходы, млн руб.	512 142,9	579 724,5	639 184,4	667 837,9	27 116,5	0	0

1	2	3	4	5	6	7	8
Плановые расходы, млн руб.	572 691,6	588 159,2	666 579,6	718 706,7	741 347,5	759 245,1	800 013,4
Фактические расхо- ды, млн руб.	555 610,0	569 581,7	649 697,7	710 317,3	30 780,3	0	0
Плановый профицит/ дефицит, млн руб.	-69 820,3	-34 969,9	-38 636,4	-78 910,5	-89 660,5	-54 408,8	-39 891,3
Фактический профи- цит/дефицит, млн руб.	-43 438,8	10 114,5	-10 513,2	-42 479,3	-3 663,8	0	0

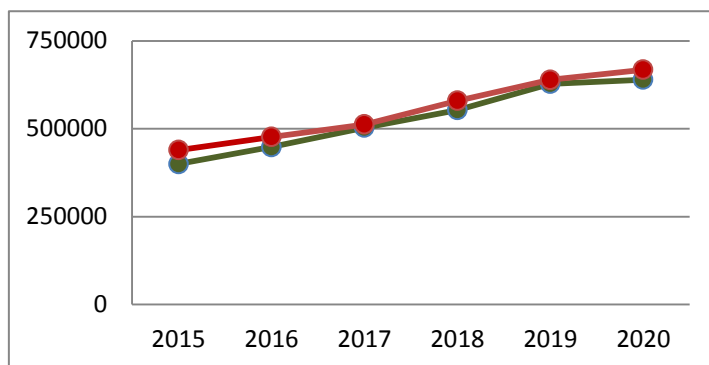


Рисунок 1– Плановые / фактические доходы до 2020 года

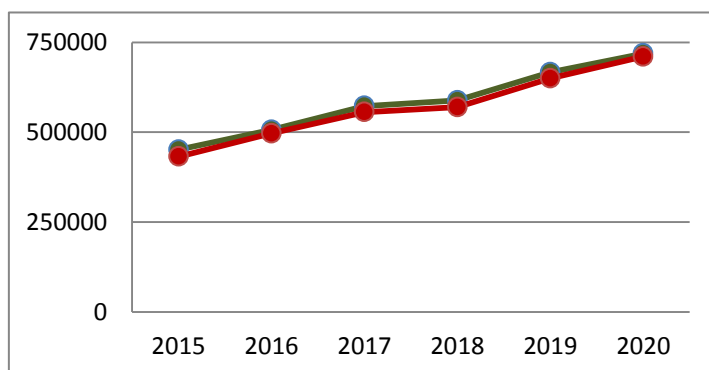


Рисунок 2 – Плановые / фактические расходы до 2020 года

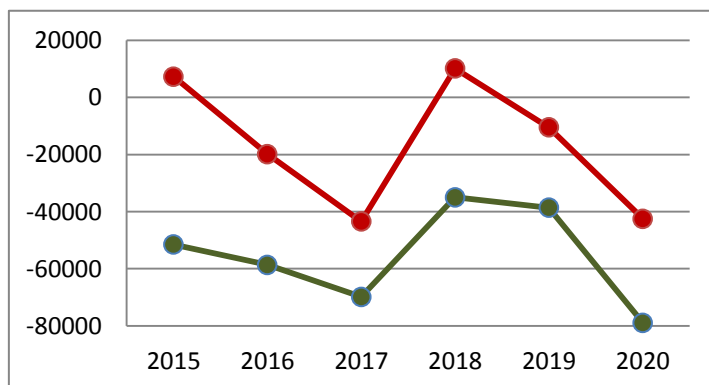


Рисунок 3 – Плановый / фактический профицит или дефицит до 2020 года

Графики показывают очевидный разрыв между доходами и расходами бюджета правительства Санкт-Петербурга. Каждый год в бюджет закладывается примерно 10% дефицита, при этом в течение года за счет оптимизации доходов и расходов дефицит удается сократить, а иногда – и выйти в плюс [3].

Санкт-Петербург – устойчивый в плане развития город, поэтому самый вероятный прогноз – дальнейшее увеличение доходов и расходов. Можно отметить интересную деталь – видимо, правительство города так решило, что планируемый дефицит нужно сокращать, потому что к 2023 году, по плану, дефицит составит чуть более 5% от дохода.

Санкт-Петербург, как и другие крупные города России, плавно развивается. Основные статьи доходов, как и у всех других городов – налоги с физических лиц и предприятий. Больше всего денег ежегодно уходит на развитие образования, медицины и транспортной сети.

Список литературы

1. <https://rusind.ru>.
2. Закон Санкт-Петербурга «О бюджете Санкт-Петербурга на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов».
3. <https://budget.gov.spb.ru/>.

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

С. С. Головастикова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Развитие практики и теории оценки деловой активности субъектов хозяйствования приходится на конец XX века, на этапе, когда начался наибольший рост рыночной активности хозяйствующих субъектов и возникла необходимость в постоянном и гибком реагировании на рынок товаров, его спрос.

Первоначально зарубежные экономисты использовали термин «деловая активность» в макроэкономических исследованиях природы кризиса, что привело к осознанию цикличности экономического развития. Так как макроэкономическая система состоит из микроэкономических систем, то в середине XX века деловая активность стала трактоваться как динамическая характеристика хозяйствующего субъекта.

В России термин «деловая активность» стал использоваться в 1992 году, что связано с введением в практику российского экономического анализа известных в странах мира методов анализа финансовой отчетности. В теоретических источниках термин «деловая активность» имеет множество дефиниций, тем самым отсутствует целостное представление о

сущности и методах ее оценки. Данный термин в современной литературе используется абстрактно для обобщенного описания экономических процессов.

Так, авторы большого экономического словаря дают следующее определение деловой активности: «Активность деловая» – экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг. Положена в основу международной стандартной классификации отраслей хозяйства, экономических классификаторов Системы национальных счетов (СНС) [2, с. 6]. Толкование определения деловой активности в данном случае упрощается и обобщается, так как не раскрывается конечной цели и результата производства на микроуровне.

А. А. Фатхуллина деловую активность разделяет на несколько уровней: индивидуума, предприятия и страны. Деловая активность на уровне предприятия и макроуровне оценивается как по количественным показателям, включая в себя объем продаж готовой продукции, рентабельность, прибыль, эффективность заемных средств и другие показатели финансового анализа, так и по качественным, охватывающим различные экспертные опросы [2, с. 7]. Позиция профессора В. В. Бочарова более развернута. Он отмечает, что деловая активность измеряется количественными и качественными критериями. Г. В. Савицкая также считается сторонником концепции анализа деловой активности, основанной на оценке оборачиваемости средств организации. Она, в частности, обращает внимание, что оборачиваемость совокупного капитала связана с его рентабельностью, а также является показателем, который характеризует интенсивность использования средств предприятия.

В. В. Ковалев определяет деловую активность в общепринятом понимании как весь объем усилий направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность компании.

Некоторые авторы заменяют сущность деловой активности показателями, которые ее характеризуют. Так, профессор О. В. Ефимова в качестве анализа деловой активности иллюстрирует операционный цикл хозяйствующего субъекта.

Каждый автор самостоятельно выбирает показатели, которые, по его мнению, требуют наиболее пристального внимания. Однако большинство из них приравнивают анализ деловой активности к анализу оборачиваемости активов и пассивов.

В трудах профессоров В. В. Ковалева и В. В. Бочарова представлена оптимальная концепция, учитывающая как количественный, так и качественный подход к оценке деловой активности хозяйствующего субъекта.

Обобщая, сформируем определение понятия «деловая активность предприятия». Деловая активность предприятия – это результативность и эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия (скорость оборачиваемости его средств).

Выделяют два уровня анализа деловой активности – по качественным и количественным критериям.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена путем сравнения деятельности данной коммерческой организации и аналогичных по сфере приложения капитала организаций. Анализируются такие параметры, как деловая репутация организации и клиентов, которые пользуются услугами предприятия; наличие надежных поставщиков; широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, которая поставляется на экспорт; конкурентоспособность продукции организации и т.д.

На количественном уровне анализа рассчитываются абсолютные и относительные показатели. Наиболее важными при расчете абсолютных показателей являются следующие: прибыль, объем продаж товаров и услуг, величина авансированного капитала. Необходимо сопоставлять упомянутые показатели в динамике за указанные периоды времени.

Неравенство, называемое «золотым правилом экономики организации» является наилучшим соотношением между показателями [3, с. 263]:

$$T_{\text{бп}} > T_{\text{оп}} > T_{\text{а}} > 100\% , \quad (1)$$

где $T_{\text{бп}}$ – темп изменения балансовой прибыли, %;

$T_{\text{оп}}$ – темп изменения объема продаж, %;

$T_{\text{а}}$ – темп изменения валюты баланса, %.

Данное неравенство означает следующее:

Из первого соотношения следует, что по темпу роста прибыль опережает выручку, что означает повышение рентабельности предприятия.

Второе соотношение показывает, что рост выручки опережает рост величины активов, что означает ускорение оборачиваемости активов.

Третье соотношение показывает увеличение экономического потенциала предприятия.

Далее проводится анализ относительных показателей деловой активности, показывающие эффективность использования ресурсов предприятия. В данном качестве она измеряется показателями оборачиваемости и рентабельности, имеющих множество производных величин (таблица 1).

Из вышесказанного следует, что деловая активность – это характеристика эффективности и динамики хозяйствующих субъектов, которая измеряется:

- оборачиваемостью активов (в первую очередь оборотных);
- рентабельностью;
- темпами роста/прироста и их сбалансированностью.

Таблица 1 – Показатели оценки деловой активности

Показатели	Формула расчета
Оборачиваемость текущих активов	$O_{та} = \frac{Вр}{(ТАн+ТАк)/2},$ где $ТАн$, $ТАк$ – величина текущих активов на начало и конец периода.
Оборачиваемость запасов	$O_з = \frac{С}{(Зн+Зк)/2},$ где $С$ – себестоимость продаж; $Зн$, $Зк$ – величина остатков материальных ценностей на начало и конец периода.
Оборачиваемость собственного капитала	$O_{ск} = \frac{Вр}{(СКн+СКк)/2},$ где $Вр$ – выручка от реализации; $СКн$, $СКк$ – величина собственного капитала на начало и конец периода.
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$O_{дз} = \frac{Вр}{(ДЗн+ДЗк)/2},$ где $ДЗн$, $ДЗк$ – дебиторская задолженность на начало и конец периода.
Период оборота дебиторской задолженности	$П_{одз} = \frac{365}{O_{дз}}.$
Оборачиваемость кредиторской задолженности	$O_{кз} = \frac{С}{(КЗн+КЗк)/2},$ где $КЗн$, $КЗк$ – кредиторская задолженность на начало и конец периода.
Период оборота кредиторской задолженности	$П_{окз} = \frac{365}{O_{кз}}.$
Операционный цикл	$Ц_о = Ц_{пр} + П_{одз},$ где $Ц_{пр}$ – производственный цикл; $П_{одз}$ – период оборота дебиторской задолженности.
Финансовый цикл	$Ц_ф = Ц_{пр} + П_{одз} + П_{окз} + П_{оа},$ $П_{окз}$ – период оборота кредиторской задолженности; $П_{оа}$ – период оборота авансов.
Производственный цикл	$Ц_{пр} = П_{озс} + П_{онп} + П_{огп},$ где $П_{озс}$ – период оборота запасов сырья; $П_{онп}$ – период оборота незавершенного производства; $П_{огп}$ – период оборота готовой продукции.
Рентабельность всего капитала	$R_a = \frac{ЧП}{(ВБн+ВБк)/2},$ где $ЧП$ – чистая прибыль; $ВБн$, $ВБк$ – валюта баланса на начало и конец периода.
Рентабельность основной деятельности	$R_{од} = \frac{ПР}{С},$ где $ПР$ – прибыль от реализации продукции; $С$ – себестоимость реализованной продукции.
Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{ЧП}{(СКн+СКк)/2},$ где $СКн$, $СКк$ – величина собственного капитала на начало и конец периода.
Рентабельность продаж	$R_{пр} = \frac{ЧП}{ВР}.$

С помощью оценки деловой активности можно проводить исследование влияния факторов, которые вызывают изменение показателей деловой активности, изучать тенденции изменений, а также обобщать результаты анализа и разрабатывать конкретные мероприятия по вовлечению выявленных резервов в оборот [1, с. 93]. Регулярный мониторинг деловой активности позволяет диагностировать системные проблемы на разных уровнях управления и вовремя принимать меры для их нейтрализации, что позволит снизить риски и повысить устойчивость объектов управления.

Список литературы

1. Стратегия модернизации финансового механизма субъектов региональной экономики / под ред. В. Н. Шитова. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – 148 с.
2. Дуб, В. Ю. Понятие деловой активности предприятия / В. Ю. Дуб // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2019. – №4. – С. 6-9.
3. Шамаева, О. П. Оценка деловой активности предприятия: золотое правило экономики / О. П. Шамаева // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова. – 2017. – №11. – С. 260-264.
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. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.

НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

И. А. Давыдова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Эффективность управления хозяйствующим субъектом в различных аспектах обуславливается актуальным контролем, экономическим разбором и качеством информационного обеспечения. В системе информативного представления важное значение имеют бухгалтерские данные, а эко-

номическая отчетность становится основным средством коммуникации, обеспечивающим наиболее полное представление информации об имущественном состоянии предприятия. Для реальной оценки нужно изучить экономические коэффициенты, которые позволят оценить динамику изменения самых значимых позиций, обнаружить тенденции, произвести соответствующие рекомендации и спрогнозировать финансовое положение хозяйствующего субъекта.

По срокам погашения имущество субъекта хозяйствования подразделяют на: долгосрочные (более одного года); текущие или краткосрочные (до одного года). Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» актив должен классифицироваться как краткосрочный, когда:

- его предполагается реализовать или держать для продажи или использования в нормальных условиях операционного цикла компании;
- он содержится главным образом в коммерческих целях или в течение короткого срока, и его предполагается реализовать в течение двенадцати месяцев с отчетной даты;
- он является активом в виде денежных средств или их эквивалентов, не имеющих ограничений на их использование.

Все прочие активы должны классифицироваться как долгосрочные.

Главными источниками для анализа представляются информация годового плана предприятия, бухгалтерская отчетность, материалы синтетического и аналитического учета.

Для проведения анализа имущества хозяйствующего субъекта решают следующие задачи:

- изучение состава, состояние и движения основных фондов, их структуры, динамики и структурной динамики;
- определение показателей использования имущества, их динамика;
- оценка производственной мощности;
- выявление направлений по улучшению использования всего имущества исследуемого предприятия.

Роль необоротного имущества субъекта хозяйствования, его эффективное применение при многообразных экономических отношениях имеет огромное значение. Прежде всего, это связано с тем, что одним из источников получения прибыли любым хозяйствующим субъектом, национального богатства государства является профессиональное, достаточно совершенное использование необоротного имущества предприятия, со своевременным выявлением направлений его эффективного приобретения и использования.

Приобретение основных средств влечет за собой больших расходов, какие извлекаются из оборота на длительный срок и соответственно, такие затраты не могут быть компенсированы быстро. Однако, ради поддержания на высоком уровне, соответствующего стабильного, конкурентоспо-

собного расположения на рынке, чтобы хозяйствующий субъект имел постоянный статус и доверие своих контрагентов, ему необходимо иметь необоротное имущество, которое бы приносило достаточно высокие доходы.

Оценку основного капитала предприятия целесообразно проводить разом по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики, структурной динамики и производительности употребления необоротного имущества субъекта хозяйствования.

Для улучшения использования основного капитала хозяйствующего субъекта целесообразно: инвентаризация и дальнейшая реализация излишнего оборудования, машин, других основных средств; своевременно и качественно проводить планово-предупредительные и капитальные ремонты; приобретать высококачественные основные средства, особенно активную часть; регулярно повышать уровень квалификации обслуживающего персонала; своевременно обновлять, особенно активную часть, основных средств для минимизации чрезмерного морального и физического износа; внедрять новую технику и прогрессивную энерго- и топливосберегающую технологию; сдавать свободные помещения в аренду.

Главным моментом для осуществления деятельности всякого предприятия являются оборотные активы, которые обеспечивают постоянное движение денежных средств на всех стадиях процесса производства.

На качественное применение оборотных средств торговых предприятий действуют множество факторов, зачастую в противоположных направлениях. Есть три группы факторов, которые воздействуют на предприятие. Общеэкономические факторы характеризуются изменением величины товарооборота и его структуры, расположение трудовых ресурсов. К экономико-организационным признакам относят изменение размеров торгового предприятия и их направление. С техническим прогрессом связаны новшества технологий.

На эффективность использования оборотного имущества и его оборачиваемости воздействуют факторы, как повышающие их величину, так и снижающие.

К факторам, которые увеличивают величину оборотного имущества, относятся: затоваренность готовой продукцией или товарами, связанные с непрерывностью, неритмичностью процессов производства и реализации, увеличение дебиторской задолженности, связанное с неплатежеспособностью покупателей, изменение свойства обслуживания, изменение структуры оборотных средств в сторону увеличения удельного веса мало ликвидных активов, имеющих замедленную оборачиваемость, и др. Снижению оборотного имущества и соответственно, ускорению их оборачиваемости способствуют снижение материальных запасов до оптимального уровня и экономия финансовых ресурсов.

Факторы, устанавливающие величину оборотных средств, могут быть объективными, т. е. не зависящими от деятельности предоставленного предприятия, и субъективными. К числу субъективных можно отнести, например, рациональность использования оборотных средств, выполнение плана товарооборота, употребляемые формы обслуживания, соблюдение кредитной и финансовой дисциплины.

Также для того, чтобы увеличить эффективность управления задолженностью предприятия, возможно, использовать механизм факторинга в расчетах. Факторинг – это продажа дебиторской задолженности субъекта хозяйственной деятельности (обычно со скидкой) специальному агенту – фактору. Продавец дебиторской задолженности получает от фактора наличные деньги в размере 60-90% от всей общей суммы. В целом увеличивается ликвидность оборотных активов, возникает вероятность привлечения преждевременно приобретенных средств в оборот (на куплю сырья, материалов, комплектующих, товаров для перепродажи и т.д.). Из-за подобных операций происходит ускорение оборачиваемости оборотного капитала, высвобождая новые средства для дальнейших инвестиций. Также возможно предложить установить зависимость заработной платы сотрудников отдела продаж от величины оплаченной заказчиками продукции. Это предлагается с той целью, чтобы менеджеры были заинтересованы не только в том, чтобы отгрузить продукцию, но и в том, чтобы она была своевременно оплачена. В результате сократится не только общая сумма дебиторской задолженности, но и доля просроченной дебиторской задолженности. Соответственно у предприятия появятся средства для погашения своих краткосрочных обязательств, т.е. понизится кредиторская задолженность.

В настоящее время можно найти много методов и способов, благодаря которым более качественное использование оборотных активов предприятия будет эффективным.

Список литературы

1. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – 3-е издание. Учебное пособие. – М.: Проспект. – 2018. – 432 с.
2. Кудина, М. В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М. В. Кудина. – М.: Издательский дом ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. – 170 с.
3. 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.
4. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

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

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.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л. С. Есипова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Комплексная оценка финансового состояния предприятия – это завершающий и самый главный элемент анализа финансового состояния.

В свою очередь, финансовое состояние организации – это весьма сложная характеристика деятельности любого предприятия, которая основана на различных показателях.

По результатам финансовой оценки предприятия делаются выводы об инвестиционной деятельности и его кредитоспособности.

Финансовый анализ проводится для того, чтобы выявить факт отклонений в управлении самим предприятием, дает объективное представление о финансовом положении.

Комплексная оценка финансового состояния – это анализ каждого показателя, который получен при помощи финансового анализа, с точки зрения соответствия его фактического уровня нормальному для конкретной организации уровню, идентификация факторов, которые повлияли на величину показателя, определение нужной величины показателя на перспективу и способов ее достижения.

Оценка имущественного и финансово-экономического состояния предприятия создает необходимую информационную базу для принятия управленческих и финансовых решений в отношении проблемных вопросов и привлечение или осуществление инвестиций.

Финансовая устойчивость является главным показателем успешной экономической деятельности в современных условиях, базой принятия решений по развитию и совершенствованию деятельности предприятия. Чтобы обеспечить конкурентоспособность организации в современных условиях, финансовые службы предприятий должны умело решать задачи по оценке финансового состояния и разрабатывать меры по повышению финансовой устойчивости.

Рассмотрим российские методы проведения оценки финансового состояния.

Традиционный метод представляет собой анализ состава финансовых и технико-экономических показателей и их динамики.

Горизонтальный метод представлен сравнением всех позиций в бухгалтерской отчетности с соответствующими показателями предыдущего периода предприятия.

Вертикальный метод выявляет структуру по итогам, определяет влияние каждой позиции в бухгалтерской отчетности на финансовый результат предприятия в целом.

Трендовый метод сравнивает позиции и выявляет динамику в показателях.

Факторный метод определяет отдельные факторы и выявляет их влияние на результат финансовой деятельности предприятия.

Обычно финансовый анализ деятельности предприятия проводится за три года.

Финансовое состояние предприятия необходимо анализировать на каждом предприятии для оценки внутренних проблем предприятия и принятия взвешенных и аргументированных решений по их устранению. Для достоверности полученных результатов анализ следует проводить за период от трех до пяти лет, чтобы отследить изменение показателей в динамике.

Тип финансовой устойчивости предприятия определяется с помощью трехфакторной модели финансовой устойчивости.

Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется высоким уровнем платежеспособности организации и ее независимостью от внешних кредиторов. Все запасы предприятия покрыты собственными оборотными средствами. Деятельность предприятия с абсолютной финансовой устойчивостью налажена, соблюдается финансовая дисциплина. Как правило, абсолютная финансовая устойчивость встречается крайне редко. Нормальная финансовая устойчивость гарантируется платежеспособностью. Предприятия с нормальной финансовой устойчивостью формируют свои запасы за счет собственных источников средств и долгосрочных займов и кредитов.

Неустойчивое финансовое состояние – сопровождается нарушением платежеспособности, но при привлечении заемных средств есть предпосылки восстановления равновесия. Кризисное финансовое состояние означает, что предприятие на грани банкротства. В этой ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы не покрывают даже кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств. Относительные показатели наиболее точно оценивают финансовую устойчивость.

Итак, анализ финансового состояния необходимо проводить на каждом предприятии для разработки грамотной стратегии осуществления деятельности и достижения финансовой независимости. Достоверный и точный анализ зависит в большей степени от достоверности информационного обеспечения. Правильная оценка финансового состояния способствует своевременному выявлению слабых мест в организации деятельности предприятия и своевременному устранению причин ее нестабильности. Достоверный и точный анализ оценки предприятия зависит, прежде всего, от качества и достоверности информационного обеспечения. При намеренном либо случайном искажении данных бухгалтерского учета оценка предприятия будет не верной. Точная и достоверная оценка финансовой устойчивости является толчком к выявлению причин нестабильности деятельности предприятия, позволяет своевременно влиять на механизм возникновения этих причин путем принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» // Российская газета. – №278. – 09.12.2011 г.
2. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Издание 3-е, перераб. и доп. / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2017. – 272 с.
3. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 336 с.
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. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.
6. Шитов, В. Н., Филатов, И. П. Факторы, влияющие на структуру финансовых ресурсов коммерческой организации. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск УлГТУ, 2020. – С. 143-147.

АНАЛИЗ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

К. И. Жидяева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Для удовлетворения потребностей потребителей банку необходимо осуществлять различного рода операции и сделки. Это необходимо также

и для нормального функционирования его деятельности как хозяйствующего субъекта.

Для реализации данных операций банк использует привлеченные им средства от физических и юридических лиц. Помимо этого также средства различных кредитных организаций, средства с финансового и денежного рынка, а также и свои собственные средства, для осуществления различного рода инвестиций, совокупность которых составляют активные операции коммерческого банка [2].

Процесс активных операций связан с вложением банковских средств. На следующих этапах он трансформируется и превращается в доходы в виде процентов, дивидендов или участие в прибыли других предприятий. Банкам, осуществляющим подобные вложения, необходимо поддерживать нормативный уровень ликвидности для возможности обеспечения возврата средств свои вкладчикам [1]. Для выполнения данного условия необходимо правильно и рационально распределять риски по различным вложениям, соблюдать все нормативные показатели, закрепленные законодательством, в том числе требования кредитной политики.

Прибыль банка напрямую зависит от эффективности работы активных операций. По этой причине анализ данных показателей важен, а также весь длительный. Основная цель данного анализа – это выявление уровня активов, приносящих банку доход и разбор структуры кредитного портфеля.

Проведем анализ банковских активов на примере официальной банковской отчетности ПАО Банк «ФК Открытие».

В целом можно отметить положительную тенденцию увеличения активов. В 2019 году они составили 2 330 412 035 тыс. руб., то есть в сравнение в начале анализируемого периода увеличилась на 937 527 236 тыс. руб.

Исходя из анализа, проведенного в таблице 1 можно сделать вывод о том, что наибольшую долю в активах занимает чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизационной стоимости. В 2019 году она составляет 1 393 867 595 тыс. руб. или 59,81%. Для сравнения в 2018 году этот показатель составлял 720 144 635 тыс. руб. или 51,7%. Данная тенденция говорит о положительном движении активов, так как доля кредитования повышается, хоть и вероятны риски.

Показатель финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток является вторым по занимаемой доле в структуре актива банка. В 2018 году это показатель составлял 264 899 102 тыс. руб. или 19,02%, но к 2019 году доля заметно снизилась и составила 13,48% или 314 181 399 тыс. руб., что говорит об отрицательной динамике, так как сократились краткосрочные вложения в ценные бумаги.

Таблица 1 – Анализ активов ПАО Банк «ФК Открытие»

Показатели	2018 г.		2019 г.		Изменения (+, -)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	темпы прироста, %
Денежные средства	47 256 251	3,39	58 694 798	2,52	11 438 547	24,21
Средства кредитных организаций в Центральном банке РФ	28 505 874	2,05	47 256 809	2,03	18 750 935	65,78
Средства в кредитных организациях	9 598 886	0,69	9 603 432	0,41	4 546	0,05
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	264 899 102	19,02	314 181 399	13,48	49 282 297	18,60
Чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизационной стоимости	720 144 635	51,70	1 393 867 597	59,81	673 722 962	93,55
Чистые вложения в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	160 159 352	11,50	304 107 566	13,05	143 948 214	89,88
Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцениваемые по амортизационной стоимости	1 268 982	0,09	1 856 679	0,08	587 697	46,31
Инвестиции в дочерние и зависимые организации	79 942 491	5,74	83 447 002	3,58	3 504 511	4,38
Требования по текущему налогу на прибыль	2 302 403	0,17	1 682 233	0,07	-620 170	-26,94
Отложенный налоговый актив	16 681 468	1,20	20 911 999	0,90	4 230 531	25,36
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	40 595 814	2,91	72 086 132	3,09	31 490 318	77,57
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	4 596 138	0,33	7 694 074	0,33	3 097 936	67,4
Прочие активы	16 933 403	1,22	15 022 315	0,64	-1 911 088	-11,29
Всего активов	1 392 884 799	100,00	2 330 412 035	100,00	937 527 236	X

В целом большая часть показателей положительная, что говорит о том, что структура не претерпела критических изменений.

Далее рассмотрим непосредственно анализ активных операций ПАО Банк «ФК Открытие» в таблице 2.

Исходя из данных полученных в таблице 2 можно сделать вывод о том, что наибольшую долю в структуре активных операций занимают кредитные, так как это основной источник дохода банка. На их долю приходится более 90%. В 2019 году они составили 1 671 053 468 тыс. руб.

Таблица 2 – Анализ активных операций ПАО Банк «ФК Открытие»

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолютное	относительное
Кредитные операции	944 657 658	99,80	1 671 053 468	99,75	726 395 810	-0,05
Кассовые	1 615	0,08	2 503	0,10	888	0,02
Инвестиционные	82 056	0,12	110 634	0,15	28 578	0,03
Итого	944 741 329	100,00	1 671 166 605	100,00	270 659 776	X

В целом объем кредитных операций увеличился на 270 605 690 тыс. руб. Тем не менее, его относительная доля снизилась на 0,05%. В 2019 году она составляла 110 634 тыс. руб., а в 2018 году 82 056 тыс. руб. Хотя и доля увеличилась незначительно в общем объёме, но это является положительным показателем, так как банк занимается развитием других направлений получения прибыли.

Проведя анализ можно сказать о том, что активы банка находятся в положительной динамке, а наибольшую долю структуре активных операций занимают кредитные операции. У данных показателей также отмечена положительная динамика. Это говорит об эффективной работы банка.

Список литературы

1. Указание Банка России от 03.04.2017 г. №4336-У (ред. от 27.11.2018) «Об оценке экономического положения банков» (вместе с «Методикой оценки показателей прозрачности структуры собственности банка») (Зарегистрировано в Минюсте России 19.05.2017 №46771).

2. Бирина, Н. Н., Глушак, Е. С., Борисенко, Г. А. Экономическое содержание и нормативное регулирование активных и пассивных операций коммерческих банков // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – Т. 17. – С. 600-604. – URL: <http://e-koncept.ru/2018/46296.htm>.

3. Консолидированная финансовая отчетность ПАО Банк «ФК Открытие» за 2019 год. – URL <https://ir.open.ru/reports> Дата обращения: 14.03.2021.

4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

5. Эпикурова, И. А., Шитов, В. Н. Значение и виды банковской отчетности. Сборник научных статей 8-й Международной молодежной научной конференции: в 5 томах. – Курск: ЮЗГУ, 2020. – С. 500-502.

6. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Анализ кредитования физических лиц дополнительным офисом Ульяновского филиала ОАО «Россельхозбанк» // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – №8 (38). – С. 183-185.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ

Д. В. Козулева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Одним из основных показателей для коммерческого предприятия, позволяющего сделать выводы по поводу текущего состояния и возможностей дальнейшего развития, выступает финансовая устойчивость. Данная характеристика позволяет сделать вывод о благонадежности предприятия, возможности сотрудничества, она является одной из ключевых при заключении партнерских отношений. Необходимость оценки финансовой устойчивости регулярно возникает перед предприятиями. Также данный показатель важен для развития экономики страны, поскольку только финансово устойчивые предприятия способны обеспечить экономическую безопасность государства.

Проблема оценки финансовой устойчивости предприятия является важной и актуальной как для руководства и собственников организации, так и для всей экономики страны в целом. Это объясняется тем, что устойчивые и конкурентные организации, которые способны обеспечить свою финансовую стабильность, обеспечивают и финансовую стабильность всей страны.

Авторы определяют финансовую устойчивость, используя различные подходы.

В. В. Бочаров определяет финансовую устойчивость как зависимость от привлеченных финансовых средств, а также структуру капитала [1, с. 147].

По мнению Н. Ю. Ивановой, финансовая устойчивость заключается в платежеспособности, которую предприятие способно обеспечивать на протяжении некоторого периода времени [2, с. 54]. Автор отмечает, что для обеспечения финансовой устойчивости необходимо обеспечивать баланс между собственными и заемными средствами.

В. В. Ковалев считает, что финансовая устойчивость – это способность предприятия поддерживать определенный уровень структуры источников финансирования, при котором сохраняется некоторая самостоятельность предприятия [3, с. 117].

Как можно увидеть, несмотря на использование различных подходов к определению финансовой устойчивости, для ее характеристики неизменным условием является поддержание определенной доли собственного и заемного капитала.

Таким образом, финансовую устойчивость можно охарактеризовать как способность предприятия осуществлять коммерческую деятельность в

условиях постоянного влияния внешних и внутренних факторов, при котором предприятия является финансово и инвестиционно привлекательным.

Под оценкой финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта следует понимать проведение анализа основных коэффициентов и параметров, которые позволяют дать объективную картину финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Оценка финансовой устойчивости необходима для того, чтобы определить какие факторы влияют на деятельность предприятия, как можно и дальше функционировать компании в рыночных условиях.

С целью оценки финансовой устойчивости следует реализовать следующие этапы:

1. Оценить абсолютные показатели финансовой устойчивости.
2. Определить относительные показатели финансовой устойчивости.
3. Рассчитать показатели платежеспособности.
4. Определить запас финансовой устойчивости [5, с. 12].

Оценка финансовой устойчивости может быть осуществлена различными методами, которые схематично представлены на рисунке 1.

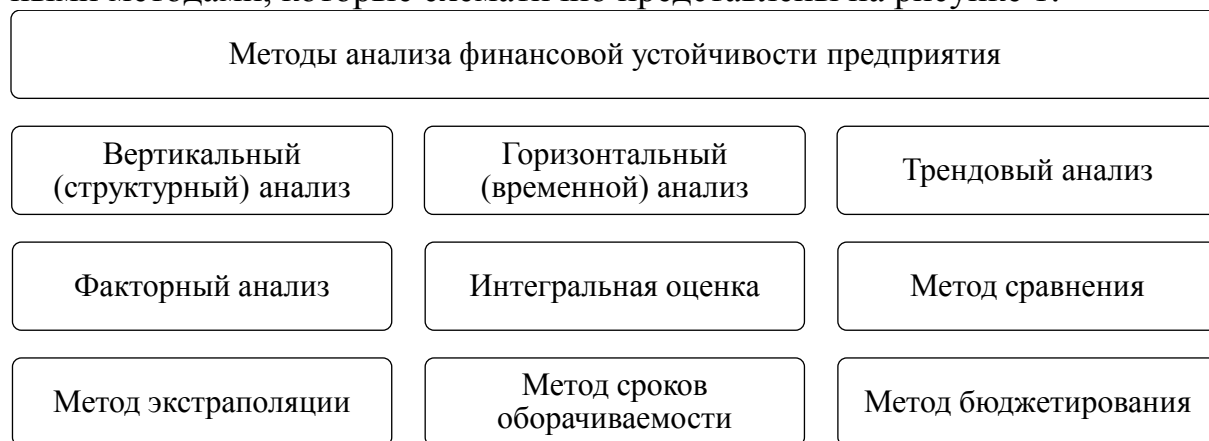


Рисунок 1 – Методы оценки финансовой устойчивости предприятия

Существуют следующие направления повышения финансовой устойчивости:

– повышение скорости оборачиваемости капитала в текущих активах позволит сократить величину заемного капитала в расчете на рубль товарооборота;

– сократить запасы и затраты до минимально допустимого уровня позволит снизить потребность в дополнительном финансировании;

– увеличить собственный капитал за счет внутренних источников финансирования (увеличить уставный капитал, создать резервный и добавочный капиталы);

– сократить уровень дебиторской задолженности, что приведет к росту денежных средств в обороте предприятия;

– выбор оптимального налогового режима позволяет налоговую нагрузку хозяйствующего субъекта [4, с. 77].

Необходимо балансировать между использованием собственных средств, выступающим наиболее устойчивым источником финансирования предприятия, и привлечением заемных средств, которые позволяют увеличивать объемы коммерческой деятельности за счет эффекта финансового рычага.

Таким образом, финансовая устойчивость – это многомерное экономическое явление, которое выражается системой различных показателей и видоизменяется под воздействием различных факторов. Сама идея оценки заключается в анализе обеспеченности общими средствами данного предприятия, сформированных с помощью собственных, заемных и привлеченных источников. Методики проведения оценки финансовой устойчивости разнообразны и многогранны. Каждая из приведённых методик раскрывает большое количество критериев и показателей для расчёта. Финансовая устойчивость зависима от различного рода внутренних и внешних факторов. Отсюда можно, финансовая устойчивость – это эффективное формирование, использование и распределение финансовых ресурсов компании в её хозяйственно-финансовой деятельности.

Список литературы

1. Бочаров, В. В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2019. – 464 с.
2. Иванова, Н. Ю. Финансовая политика предприятия: методы построения / Н. Ю. Иванова // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2018. – №8. – С. 53-62.
3. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М. : Велби, Проспект, 2019. – 457 с.
4. Латыева, И. П. Управление финансовой устойчивостью предприятия / И. П. Латыева, В. Д. Кузьменкова // Вестник Гжелского государственного университета. – 2019. – №1. – С. 76-80.
5. Милютина, И. Ю. Управление финансовыми ресурсами организации / И. Ю. Милютина, О. И. Подколзина // Политика, экономика и инновации. – 2019. – №1 (24). – С. 11-14.
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. 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.

8. 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.

ЗАПАСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ, НОРМИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

В. С. Колесникова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Руководством каждого предприятия резервируется часть ресурсов с целью уменьшения потерь от простоев техники и оборудования, являющихся вынужденными по причине несвоевременности или отсутствия качества материально-технического снабжения производства, нарушением гарантий по сбыту готовой продукции потребителю.

В связи с чем, в хозяйственной деятельности любого экономического субъекта одним из наиболее важных элементов являются материально-производственные запасы (МПЗ), во многом определяющие финансовое состояние и экономический потенциал организации в целом. Это поясняется тем фактом, что во многих предприятиях МПЗ занимает значительную часть оборотных активов [1, с. 12].

Материально-производственные запасы представляют собой предметы труда, являющиеся вещественной основой продукции (товаров/услуг), которые однократно участвуют в производственном процессе, полностью перенося свою стоимость на себестоимость производимой продукции.

Рассмотрим подходы к определению сущности материально-производственных запасов и их классификации в научной литературе. Так, Одинцова Т. М. и Прокопенко А. С. отмечают, что МПЗ выступают ключевым составляющим элементом производственного процесса, так как именно их наличие обуславливает непрерывность операционного цикла, а их стоимость влияет на величину себестоимости производимой продукции [6, с. 36]. При этом, Кругляк З. И. указывает на тот факт, что МПЗ имеет и прямое и косвенное влияние на производственную деятельность организации [5, с. 13].

Никонова А. Е. выделяет следующие основные признаки МПЗ, которые позволяют четко определить экономическую сущность обозначенной категории:

- характер связи (влияния) с производственным процессом (прямая, косвенная);
- форма (материально-вещественная);
- особенности использования в процессе производства;

- возможность обращения в денежные средства за период, который не превышает один год.

Таким образом, понятие материально-производственные запасы отождествляет собой совокупность активов организации, которые используются: в процессе производства продукции (работ, услуг), а также в качестве сырья, материалов и т.п.; для продажи; для управленческих нужд предприятия.

Классификация, ориентированная на материальные запасы, исходя из 7 различных признаков (табл. 1), которая предложена В. И. Степановым, учитывает отечественный и зарубежный опыт, способствуя выработке взглядов в направлениях нормирования и управления запасами.

Таблица 1 – Классификация материальных запасов [4, с. 159]

Признак классификации	Виды запасов	Краткая характеристика
Вид продукции	производственного назначения	средства труда, сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия;
Единица измерения	потребительские товары	товары потребительского назначения
Функции	относительное натуральное стоимостное	в сутках работы в единицах; в рублях до начала потребления;
Специальные	подготовительные текущие страховые резервные	в ходе потребления на случай сбоя в поставках; для чрезвычайных ситуаций; заготовительные
Способ формирования	сезонные, плановые, фактические, переходящие	нормируемые учетные
Местонахождение	сбытовые, транспортные,	остаточные на складе готовой продукции, в пути следования, в торговой сети
Предназначение	торговые производственные обеспечивающие отходы производства неликвиды.	в процессе производства в незавершенном производстве требуют переработки или утилизации подлежат возврату, уценке или превращению в лом

Эффективность использования материально-производственных запасов характеризуется показателями, обозначенными двумя группами, которые представлены в таблице 2.

Весь материальный запас с учётом важных характеристик должен накапливаться в минимально нужных количествах, как на уровне сферы производства, так и на уровне сферы обращения, что обеспечивается процессом их нормирования согласно научной основы.

Таблица 2 – Показатели эффективности использования материально-производственных запасов [3, с. 160]

Обобщающие показатели	Частные показатели
Прибыль на 1 руб. материальных затрат. Рассчитывается делением суммы прибыли на сумму материальных затрат.	Использование отдельных видов материальных ресурсов (металлоемкость, энергоёмкость, топливоёмкость).
Материалоемкость. Рассчитывается как отношение суммы материальных затрат к стоимости выпущенной продукции.	Уровень материалоемкости отдельных видов продукции или материалоемкость единицы продукции, работ, услуг.
Материалоотдача. Рассчитывается делением стоимости выпущенной продукции на стоимость материальных затрат.	-
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, работ, услуг.	-
Коэффициент материальных затрат. Отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции.	-

Процесс, который связан с управлением запасами состоит в успешном решении двух основных взаимосвязанных между собой задач:

- определение необходимого размера запаса, т.е. той конкретной нормы запаса, и, как следствие, частоты его пополнения;
- создание необходимой системы контроля за обозначенным фактическим размером запаса и своевременным его пополнением, сходя из установленной нормы запаса.

Под нормой запаса подразумевается расчетный минимальный уровень запаса, который должен быть на складе предприятия для обеспечения снабжения производства продукции или реализации товаров без перебоев.

Для того, чтобы определить норму запаса применяют три группы методов: эвристический метод, метод технико-экономических расчетов, экономико-математический метод.

Эффективность работы систем управления запасами во многих аспектах зависит от того, насколько точным будет показатель предсказанного спроса на ресурс и, соответственно, насколько правильно будет осуществлено нормирование. Это – довольно сложная задача.

Одной из наиболее важных задач в процессе учета МПЗ является контроль их фактического наличия, а также выявление тех неиспользуемых на момент учета ценностей и активов, которые морально устарели, то есть в момент учета произошло достаточно значительное снижение их рыночной стоимости, если сравнивать ее со стоимостью балансовой.

В качестве основы для процесса, связанного с обеспечением устойчивости и экономической безопасности управления предприятием можно

обозначить внутренний контроль учета МПЗ, который следует проводить в два этапа.

Процесс, связанный с организацией внутреннего контроля учета МПЗ – совокупность элементов, которые являются взаимосвязанными и взаимозависимым между собой. Работа данных элементов в данном процессе направлена на достижение общей цели внутреннего контроля.

В процессе контроля операций, производимых с материально-производственными запасами бухгалтер предприятия дает свое представление по следующим основным вопросам:

- правовой обоснованности всех проведенных операций с МПЗ относительно соблюдения действующих на предприятии договорных отношений, как с поставщиками, так и с подрядчиками;
- правильности отображения на счетах бухгалтерского учета МПЗ, исходя из их экономической сущности;
- полноты и правильности оценки МПЗ для финансового и управленческого учета.

При этом в лице контролирующего субъекта может выступать любое физическое или юридическое лицо, которое согласно нормам законодательства может проводить контроль за МПЗ.

Таким образом, процесс, который связан с внутренним контролем учета МПЗ, следует рассматривать в качестве механизма защиты определенных интересов собственников организации от тех ошибок, которые могут возникать в системе учета движения МПЗ.

В связи с чем, МПЗ являются одним из важнейших элементов производственного цикла для каждой организации или предприятия, а для эффективного функционирования предприятия необходима организация грамотного использования материальных запасов.

Список литературы

1. Адаменко, А. А., Заставенко, И. В. Материально-производственные запасы как значимый объект учета и анализа // Научный журнал КубГАУ. – 2016. – №124. – С. 13-17.
2. Дариуш, М. А., Грекова, В. А. Особенности внутреннего контроля материальнопроизводственных запасов // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – №4 – [Электронный ресурс]. URL: [http:// web.snauka.ru/ issues/ 2017/04/81859](http://web.snauka.ru/issues/2017/04/81859) (Дата обращения 14.04.2021 г.).
3. Долгова, Ю. В. Материально-производственные запасы (МПЗ): учет и оценка // Молодой ученый. – 2017. – №1. – С. 159-161.
4. Иманалиева, А. А., Алиева, Н. М. Материально-производственные запасы: учет и оценка // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – №4-1. – С. 159-161.

5. Кругляк, З. И., Калинская, М. В. Экономическая сущность и классификация запасов, как объекта бухгалтерского учета // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – №99. – С. 10-23.

6. Одинцова, Т. М., Прокопенко, А. С. Проблемы учета и оценки материально-производственных запасов // International scientific review. – 2016. – №21(31). – С. 36-40.

7. Сульдина, Е. С. Внутренний контроль учета материально-производственных запасов в организации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №5-3. – С. 72-75.

8. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.

9. 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.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ. ПОЛИТИКА И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ

В. А. Косарева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Современный финансовый мир сложен и многообразен, поэтому очень часто руководители компаний и управленцы всех уровней не успевают принимать правильные стратегические решения. Меняется законодательная база, условия выполнения финансовых операций, правила заключения сделок на биржах и многое другое. Это приводит к тому, что многие предприятия оказываются «финансово неустойчивыми». Очень много проблем, связанных с выбором правильной стратегии управления, не изучены и не решены до настоящего времени.

Оценочные параметры финансовой устойчивости организации.

Большинство вопросов и проблем, с которыми сталкиваются предприятия, унифицированы по своей сути. Они имеют одинаковые корни и историю возникновения. Поэтому к рассмотрению подходов в их решении следует подходить комплексно. Зачастую управляющие менеджеры используют уже накопленный инструментарий действий, проверенный временем и опытом. Такие инструменты представляют собой набор определённых мероприятий, направленных на обеспечение стабильной работы организации, и позволяют сформировать в итоге единый механизм управления финансовой устойчивостью.

Одним из наиболее важных управляющих действий в таких мероприятиях является полная оценка риска наступления неблагоприятного события. Для компании таким может стать угроза банкротства, арест счетов и недвижимости, потеря материальных ценностей и основных средств производства. Комплексные показатели финансовой стабильности позволяют оценить, насколько качественно и грамотно происходит процесс управления предприятием или компанией. Для оценки принимают такие показатели, как:

- коэффициент отношения заёмных средств и собственного имущества;
- соотношение средств в обороте к общей величине собственных средств;
- оборачиваемость основных фондов;
- запасы продукции на складах;
- прирост капитала за период.

Очень долго такая система показателей применялась для оценки эффективности деятельности предприятий всех отраслей. Основу такой методики составляла оценка ликвидности, т.е. сравнение текущих показателей работы с установленными нормативными, которые утверждались руководящими документами компании. Однако такую систему оценки нельзя назвать совершенной и полностью продуманной. Многие параметры не в полном объёме учитывают специфику работы предприятия в разрезе отрасли промышленности, не оцениваются формы собственности, принадлежность части балансовых активов и т.д. К тому же, устанавливать «шаблонные» показатели для всех предприятий на одном уровне и стремиться к их выполнению – это признаки «административного» или «палочного» стиля работы. В борьбе за выполнением показателей, статистику начинают умышленно искажать, а конечные показатели подгонять под заданные целевые.

Наиболее современным и перспективным является показатель оценки платёжеспособности компании. Независимо от организационной структуры и балансовых активов такой параметр способен дать понимание, насколько качественно организация способна выполнять краткосрочные и долгосрочные обязательства перед своими клиентами.

Процесс управления финансовой устойчивостью.

Процесс управления в целом можно разбить на несколько подпроцессов. Каждый из них будет являться субъектом и объектом управления применительно к конкретной компании. Базовым процессом является применение «системного подхода» при управлении предприятием любой направленности. При таком подходе организация выделяется как самостоятельный объект для исследования, весь цикл функционирования разбивается на отдельные направления. Каждое направление исследуется, выделяются сильные и слабые стороны, риски и потери. Такими самостоятель-

ными направлениями могут являться: финансовое обеспечение, кадровая работа, хозяйственное управление и т.д.

Для каждого проблемного фактора в определённом направлении разрабатываются адресные мероприятия, направленные на минимизацию или полное исключение негативных параметров в работе. К примеру, в кадровом направлении показатель «текучести кадров» превышает установленный норматив. Исследуется причина, её может быть низкая заработная плата сотрудников. Выбирается инструмент – индексация заработной платы из резервных фондов бюджета. Далее такое мероприятие реализуется, результат работы оценивается позже, по истечении определённого периода времени [1, с. 230].

Анализ всех мероприятий и разработка адресных мер поддержки конкретного направления всегда должны выполняться на основе комплексного анализа. Анализироваться должна информация, поступающая от всех подразделений: финансового, хозяйственного, социального, кадрового и т.д. Принцип системного подхода принесёт гарантированный результат только при соблюдении такого условия. Разрозненные и хаотичные выводы не дадут должного эффекта, а лишь усугубят текущее положение предприятия или компании.

Постоянное совершенствование системы управления финансовой стабильностью организации является условием поступательного и эффективного развития. Оценочные инструменты и меры адресной поддержки должны постоянно пересматриваться и изменяться. Только это принесёт стабильную работу в течение длительного периода.

Список литературы

1. Ибрагимов, Р. Н. Сущность финансовой устойчивости и ее основные факторы / Р. Н. Ибрагимов. – Текст: непосредственный, электронный // NovaInfo. – 2017. – №58, Т. 6. – С. 229-233.

2. Минакова, Е. С. Финансовая устойчивость — фактор эффективности производства / Е. С. Минакова. // Молодой ученый. – 2017. – №14 (148). – С. 386-388.

3. 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.

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 Всероссий-

ская научно-практическая конференция. – Ульяновск, УлГТУ, 2014. – С. 126-130.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. В. Кривошеева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Главным условием аграрного бизнеса считаются основные средства. Положение основных средств непосредственно оказывает большое влияние на результативность деятельности компании.

Термин «основные средства» используют в счетоводной отчетности, но в финансовой литературе применяют словосочетание «основные фонды». Эксперты экономисты поделились на две категории, одни полагают, то, что данные определения считаются близкими, к ним относятся Мордовкин А. В., Маргулис А. Ш., Ушвицкий Л. И., но Макаревич Л. М., Литовских А. М., Шеремет А. Д. придерживаются иного взгляда.

В наше время имеется большое количество трактовок определения «основные средства». Все без исключения ученые специализирующиеся исследованием экономики, стремятся предоставить собственное определение, делая упор на значимые согласно их суждению факторы.

Впервые термин «основные фонды (капитал)» возникло в работах шотландского экономиста Адама Смита, а также английского классика политической экономики Давида Рикардо.

Проанализируем ряд определений «основные средства» согласно суждению различных экспертов.

Курьянов З. В. устанавливает основные средства, ровно как ресурсы труда участвующие неоднократно в производстве, никак не изменяя собственную конфигурацию и выполняя одни и функции в ходе нескольких производственных циклов, и таким образом переносит собственную цену в формируемый результат по долям.

Скляренко В. К. и Прудникова В. М. трактуют понятие основные средства – как комплекс производственных, вещественно-материальных ценностей, функционирующих в ходе производства в течение продолжительного времени, удерживающие в течение всего этапа естественно-материальную форму, а также переносящие свою цену на продукцию согласно частям, в ходе износа в форме амортизационных отчислений.

Данилан А. А. полагает, что главные ресурсы компании предполагают собой ресурсы труда, которые в ходе применения со временем снашиваются, но служат продолжительный период времени, принимают участие в нескольких производственных циклах, в постоянной своей форме.

Все без исключения определения «основные средства» продемонстрированные выше, можно обобщить в одно определение. Основные средства – это средство труда, которое служит не один производственный цикл, а также распределяет свою цену частями на созданный продукт.

Для результативного функционирования компании необходимо верное формирование и применение основных средств.

К основным средствам относятся: здания, сооружения, постройки, передаточные приборы, машины, спецоборудование, автотранспортные ресурсы, производственный и хозяйственный специнвентарь, рабочий скот, продуктивный скот, многолетние насаждения, земельные участки, объекты природопользования, капитальное вложение на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы).

Анализ эффективности применения основных средств определяет на сколько загружено спецоборудование, как часто используется, успевает ли сделать работу в срок, нужна ли еще техника, инвентарь и т.п.

Результативность использования основных средств обуславливается показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондооруженности и фондорентабельности.

Фондовооруженность является главным аспектом эффективности применения основных средств. Фондовооруженность – коэффициент, определяющий укомплектованность сотрудников компании главными производственными средствами. Она обуславливается как подход стоимости основных средств к среднегодовому количеству сотрудников. Данный коэффициент должен расти, так как от него зависит оснащенность, а также эффективность работы.

Один из основных характеристик эффективности использования основных считается фондоотдача. Фондоотдача – финансовый коэффициент, устанавливающий число продукта на 1 рубль основных средств, также обуславливается разделением размера продукта в стоимостном либо в естественном выражении, в посредственную балансовую цену основных средств, считается обратным показателем фондоемкости.

Проанализируем следующий коэффициент – фондоемкость. Это показатель обратный фондоотдаче. Фондоемкость – финансовый коэффициент показывающий значение стоимости основных средств, приходящуюся на штуку продукта.

Фондорентабельность тоже относится к основным характеристикам использования основных фондов. Фондорентабельность – демонстрирует доход, приходящуюся на 1 рубль основных средств. Снижение коэффициента фондорентабельности в динамике при повышении фондоотдачи, свидетельствует о повышении расходов компании, увеличение данного коэффициента в динамике означает, что основные средства применяются наиболее результативно.

Использование основных средств обладает собственными характерными чертами. Условия, которые оказывают большое влияние на сумму, а также период амортизации, принадлежат ли нефинансовые активы к производственному или непроизводственному виду, относятся ли основные ресурсы к собственным или арендованным, период применения. Все условия, без исключения, отображаются на себестоимости издаваемого продукта.

Финансовый результат применения основных фондов обуславливается соответствием прибыли и затрат. Увеличения производительности определяется повышением объема издаваемого продукта, что предполагает собой отдачу основных средств.

Главные условия зависимости эффективности применения основных фондов, считаются:

- состав, отражающая часть оборудования в цене основных фондов;
- первоначальные свойства, определяющие потребность конструкции оснащения;
- характеристики на данный момент и положение основных фондов;
- уровень применения основных фондов.

Увеличение эффективности применения основных фондов считается одним из условий правильной работы организации, так как ориентировано на хороший результат:

- снижение затрат на использование, а также хранения оснащения;
- повышение объёма изготавливаемого продукта при минимальных расходах;
- уменьшение себестоимости продукта;
- увеличение балансовой прибыли;
- повышение качества продукта при минимальных затратах;
- снижение налоговой нагрузки.

Результат перечисленных выше характеристик оказывает позитивное воздействие на руководство производственной работы, а также на окончательные результаты производства организации.

Делая вывод можно сказать, что вся деятельность организация невозможна без основных фондов. Главной миссией основных средств считается увеличение производительности и применения. Каждое имущество снашивается и в бухгалтерской отчетности предусматриваются расходы на их восстановление, отчисление и амортизацию. Основные средства сильно воздействуют на работу предприятия. Без основных фондов предприятие не способно производить доходную и конкурентоспособную продукцию, а также удерживать её на рынке.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ АО «АВИАСТАР–СП «ОСП «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «УЛЬЯНОВСК–ВОСТОЧНЫЙ»

М. И. Кулешова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

АО «Авиастар–СП «ОСП «Международный аэропорт «Ульяновск–Восточный» – является обособленным структурным подразделением Акционерного Общества «Авиастар–СП». Создано для осуществления деятельности аэропорта «Ульяновск–Восточный».

Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженности предприятия включает в себя: анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской и кредиторской задолженности. Определяет долю дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, кредиторской задолженности в общем объеме текущих пассивов, анализ соотношений дебиторской и кредиторской задолженности. Проводится оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами выручки от продаж, оценка соотношения темпов роста кредиторской задолженности с темпами денежных расходов, рассчитываются показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности для формирования финансового цикла.

Таблица 1 – Анализ абсолютных и относительных показателей дебиторской и кредиторской задолженности АО «Авиастар–СП «ОСП «Международный аэропорт «Ульяновск–Восточный»

Наименование показателей	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	Отклонения			
				абсолютные, тыс. руб.		относительные, %	
				2019-2018	2019-2017	2019/2018	2019/2017
АКТИВ							
1. Внеоборотные активы							
Основные средства	32 985	26 969	20 158	- 6 811	- 12 827	74,75	61,11
Прочие внеоборотные активы	1 055	691	1 100	+ 409	+ 45	159,19	104,27
Всего по разделу 1	34 040	27 660	21 258	- 6 402	-12 782	76,85	62,45
2. Оборотные активы							
Запасы	23 507	27 791	16 596	- 11 195	- 6 911	59,72	70,60
Дебиторская задолженность	31 862	19 185	28 482	+ 9 297	- 3 380	148,46	89,39
Денежные средства и денежные эквиваленты	6 207	20 357	7 219	- 13 138	+ 1 012	35,46	116,30
Всего по разделу 2	61 576	67 333	52 297	- 15 036	- 9 279	77,67	84,93
Баланс	95 616	94 993	73 555	- 21 438	- 22 061	77,43	76,93
ПАССИВ							
5. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	87 022	85 986	64 871	- 21 115	- 22 151	75,44	74,55
Оценочные обязательства	8 594	9 007	8 684	- 323	+ 90	96,41	101,05
Всего по разделу 5	95 616	94 993	73 555	-21 438	-22 061	77,43	76,93
Баланс	95 616	94 993	73 555	-21 438	-22 061	77,43	76,93

Согласно балансу предприятия вся задолженность является краткосрочной, т.е. срок задолженности не превышает 12 месяцев.

Определение удельного веса дебиторской задолженности (ДЗ) и кредиторской задолженности (КЗ) в валюте баланса:

$$\text{Уд. вес ДЗ} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{Актив}} = \frac{\text{Строка 1230 ББ}}{\text{Строка 1600 ББ'}} \quad (1)$$

$$\text{Уд. вес КЗ} = \frac{\text{КЗ}}{\text{Пассив}} = \frac{\text{Строка 1520 ББ}}{\text{Строка 1700 ББ'}} \quad (2)$$

где ББ – бухгалтерский баланс.

Анализируя кредиторскую задолженность необходимо учесть, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности выражается в формуле:

$$\text{Соотношение КЗ и ДЗ} = \text{КЗ} : \text{ДЗ} \approx 1,1. \quad (3)$$

Таблица 2 – Динамика структуры дебиторской и кредиторской задолженности АО «Авиастар–СП ОСП «Международный аэропорт «Ульяновск–Восточный»

Наименование показателей	По годам			Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019/2018	2019/2017
Удельный вес дебиторской задолженности в валюте баланса, %	33,32	20,20	38,72	18,52	5,40
Удельный вес кредиторской задолженности в валюте баланса, %	91,01	90,52	88,19	-2,33	-2,82
Соотношение кредиторской задолженности к дебиторской задолженности	2,73	4,48	2,28	-2,20	-0,45

Нормативного значения нет, но слишком большие величины указывают на то, что если существенная часть актива состоит из долгов дебиторов, то есть риск не получить имущество вовремя. В тоже время, пассив предприятия практически состоит из кредиторской задолженности, что повышает вероятность банкротства.

Для оценки финансового состояния предприятия очень важно сопоставление оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности: если оплата кредиторской задолженности происходит чаще, чем поступают деньги от дебиторской задолженности, у предприятия образуется недостаток средств в обороте. При противоположном соотношении оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности образуются излишние средства, которые можно было бы направить на другие цели.

Анализ оборачиваемости оценивается двумя видами показателей:

- количеством оборотов за анализируемый период;
- продолжительностью оборота в днях.

Дебиторская задолженность формируется в результате реализации услуг. Оборачиваемость ДЗ в оборотах показывает сколько раз за год обернется каждый рубль средств в расчетах:

$$\text{Оборачиваемость ДЗ в оборотах} = \frac{\text{Выручка (Строка 2110 ОФР)}}{(\frac{1}{2} * \text{Строка 1230 ББн.п.} + \frac{1}{2} * \text{Строка 1230 ББк.п.})}, \quad (4)$$

где ОФР – отчет о финансовых результатах;

н.п. – начало периода;

к.п. – конец периода.

Продолжительность одного оборота рассчитывается путем деления количества дней в периоде на количество оборотов:

$$\text{Оборачиваемость ДЗ в днях} = \frac{365 (366)}{\text{Оборачиваемость ДЗ в оборотах}} \quad (5)$$

Это продолжительность времени, по истечении которого закрываются долги перед контрагентом.

Оборачиваемость кредиторской задолженности по аналогии с дебиторской – вместо выручки используются расходы:

$$\begin{aligned} \text{Оборачиваемость КЗ в оборотах} &= \frac{\text{Себестоимость продаж} + \text{Коммерческие расходы} + \text{Управленческие расходы}}{\text{Средняя КЗ за период}} = \\ &= \frac{\text{Строка 2120 ОФР} + \text{Строка 2210 ОФР} + \text{Строка 2220 ОФР}}{(\frac{1}{2} * \text{Строка 1520 ББн.п.} + \frac{1}{2} * \text{Строка 1520 ББк.п.})}, \end{aligned} \quad (6)$$

$$\text{Оборачиваемость КЗ в днях} = \frac{365 (366)}{\text{Оборачиваемость КЗ в оборотах}}. \quad (7)$$

Рассчитаем операционный и финансовый циклы предприятия.

Разрыв между сроком платежа по обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей – финансовый цикл, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота (ФЦ):

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - \text{ОКЗ} = (\text{ОЗ} + \text{ОДЗ}) - \text{ОКЗ}, \quad (8)$$

где ОЦ – операционный цикл;

ОЗ – производственный процесс (период погашения запасов);

ОДЗ – период погашения дебиторской задолженности;

ОКЗ – период погашения кредиторской задолженности.

Оборачиваемость запасов в оборотах – отношение выручки от реализации к величине запасов:

$$\begin{aligned} \text{Оборачиваемость ОЗ в оборотах} &= \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Средняя величина ОЗ за период}} = \\ &= \frac{\text{Строка 2120 ОФР}}{(\frac{1}{2} * \text{Строка 1210 ББн.п.} + \frac{1}{2} * \text{Строка 1210 ББк.п.})}. \end{aligned} \quad (9)$$

Формула расчета периода оборачиваемости запасов:

$$\text{Оборачиваемость ОЗ в днях} = \frac{365 (366)}{\text{Оборачиваемость ОЗ в оборотах}}. \quad (10)$$

Данные расчетов сведем в общую таблицу 3.

Увеличение финансового цикла в динамике АО «Авиастар–СП «ОСП «Международный аэропорт «Ульяновск–Восточный» – отрицательная тенденция. Это произошло за счет увеличения длительности операционного цикла: за 2019 год она равна 136,42 дня, за 2018 год - 76,40 дней, за 2017 год – 67,34 дней. При этом в 2019 году в течение 86,29 дней он обслуживался капиталом поставщиков (кредиторов), а в течение 50,13 дней – за счет иных источников. Привлечение средств в 2019 году составило 12 707,32 тыс. рублей (224,63 тыс. руб. x 56,57 дн.).

Таблица 3 – Расчет финансового цикла АО «Авиастар–СП «ОСП
«Международный аэропорт «Ульяновск–Восточный»

Наименование показателей	По годам			Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019/2018	2019/2017	2019/2018	2019/2017
Выручка, тыс. руб.	243 441	188 084	81 990	-106 094	-161 451	43,59	33,68
Среднедневная выручка, тыс. руб.	666,96	515,30	224,63	-290,67	-442,33		
Расходы, тыс. руб., из них:	379 324	403 220	318 908	-84 312	-60 416	91,57	84,07
Себестоимость продаж, тыс. руб.	330 147	348 253	267 173	- 81 080	-62 974	76,72	80,93
Управленческие расходы, тыс. руб.	49 177	54 967	51 735	-3 232	2 558	94,12	105,20
Запасы, тыс. руб.							
Оборачиваемость за год, раз	15,69	13,58	12,04	-1,54	-3,65	88,66	76,74
Период погашения задолженности, дни	23,26	26,87	30,32	3,45	7,06	112,84	130,35
Дебиторская задолженность							
Оборачиваемость за год, раз	8,28	7,37	3,44	-3,93	-4,84	46,68	41,55
Период погашения задолженности, дни	44,08	49,53	106,10	56,57	62,02	214,31	240,70
Кредиторская задолженность							
Оборачиваемость за год, раз	4,42	4,66	4,23	-0,43	-0,19	90,77	95,70
Период погашения задолженности, дни	82,58	78,33	86,29	7,96	3,71	110,16	104,49
Операционный цикл, дни	67,34	76,40	136,42	60,02	69,08	178,56	202,58
Финансовый цикл, дни	-15,24	-1,93	50,13	52,06	65,37		
Высвобождение (привлечение средств)				+12 707,32	+27 433,31		

Список литературы

1. Воробьева, О. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Управляем предприятием. 13.01.2021. – upr@1c.ru.
2. Велижанская, С. С. Анализ и контроль дебиторской задолженности // Планово-экономический отдел. – 2019. – №5. – https://www.profiz.ru/peo/5_2019/.
3. Сысоева, И. А. Дебиторская и кредиторская задолженность // Бухгалтерский учет. – №1. – 2018. – С. 17-28.
4. Булатова, А. В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности // Actualscience. – 2019. – Т.2. №2. – С. 84-88.
5. Бабушкина, Е. А. Учет дебиторской задолженности // Молодежь и наука. – 2019. – №3. – С. 10-12.
6. Данилина, Е. В., Скворцова, К. С., Бенько, Е. В. Управление оборотными средствами предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 362-365.
7. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

8. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.

9. 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.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

С. А. Курначев

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Ключевые проблемы, которые испытывают малый и средний бизнес в области управления появляются в большей мере из-за отсутствия четкого плана действий, т.е. нацеленности на стратегию развития. По-другому излагаясь, нужен план, в котором будут связаны все бизнес-направления компании. Итог осуществления этого плана – это или финансовый успех или же упадок (иногда даже крах).

Чтобы не только выжить, но и укрепить свои конкурентные позиции на рынке, вам необходимо заниматься стратегическим планированием на профессиональном уровне. Низкая эффективность, отсутствие эффективных стимулов для предпринимательской деятельности, кризис спроса и продаж продукции – это далеко не полный перечень типичных проблем бизнеса. Одни тенденции могут положительно повлиять на бизнес, а на другой – отрицательно.

Современные лидеры плохо разбираются в деловой среде и четко ее не понимают. В конце концов, среда, в которой работает бизнес, стала более изменчивой и конкурентоспособной. Именно по этой причине стратегическое видение позволит вам найти новый способ ведения бизнеса. Сегодня успех достигается теми, кому удастся получить и сохранить конкурентное преимущество над своими конкурентами.

Для наглядности приведем небольшой пример из области производителей телефонов. Слабая позиция на рынке может угрожать уменьшением доли рынка с последующей потерей позиций. Достаточно взглянуть на позиции производителей сотовых телефонов, таких гигантов, как Motorola, Siemens и совсем недавно Nokia. В свое время, с 2000 по 2006 годы, эти гиганты были одними из «законодателей моды» в производстве и техническом оснащении мобильных телефонов. Сегодня движущими силами рынка являются такие гиганты, как Apple и Samsung. Если не углубляться в тщательный анализ, становится ясно, что основным драйвером

изменений на рынке и, как следствие, потери позиций производителей мобильных телефонов является отсутствие стратегии. Удовлетворенность позициями Motorola, Siemens и Nokia привела их к стратегическому краху. Ведь техническая разработка конкурентов в лице Apple и Samsung - это грамотный и профессиональный ход в лице менеджмента по разработке и реализации стратегических идей. Все эти идеи дают целостную картину будущего компании. С каждым годом для этих компаний становится все более невероятным наверстывать упущенное, поэтому остаются только имена бывших лидеров этого сектора.

Сегодня имея качественную статистику и подробную информацию о рынке, деловой активности и т.д. является преимуществом. Проблема в том, что она должна быть простой, конкретной и интуитивно понятной, что обеспечивает основу и возможность для умственной деятельности. Это способствует развитию интуитивных качеств, которые, в свою очередь, могут дать начало стратегическому видению. Важно не упрощать сложный механизм управления организацией. Очевидно, это требует комплексного подхода к разработке программ, как будущей модели, так и перехода от текущего состояния к ней. Чтобы побеждать и быть успешным, нужно хорошо анализировать, применять методы и разрабатывать собственные программы, чтобы компания могла сохранить лидирующие позиции. Конкуренция стала жестче, чем когда-либо, и на карту поставлено выживание. Поэтому умение не только управлять бизнесом, но и знать, в каком направлении его развивать, становится сложной задачей. С другой стороны, частые и радикальные изменения стали нормой в корпоративной сфере – это подтверждает наше представление о важности видения будущего.

Размышления о будущем сегодня – это не что-то абстрактное. Многие руководители достаточно убеждены в бесперспективности создания яркой картины будущего компании. Привычное прошлое и отказ от стратегического видения – типичные ошибки, не позволяющие открывать перспективы на будущее. Другими словами, это мешает созданию мощного потенциала. К решению о том, что компания может предложить рынку завтра, нужно отнестись серьезно. Обеспечение долгосрочной жизнеспособности предприятия - основная цель любого бизнеса. В этом отношении каждая компания уникальна. Необычность заключается в том, что структура капитала должна способствовать развитию потенциала компании. Недофинансирование целей стратегической ориентации из-за отсутствия собственных средств и трудностей с получением капитала на рынке затрудняет реализацию стратегии. Другие неформальные формы привлечения капитала не могут полностью обеспечить необходимый уровень инвестиций. Один из принципов финансовой стратегии – сложность наращивания капитала. Действительно, вопрос выбора структуры капитала в начале создания и развития компании напрямую связан со стратегией, поскольку четких моделей структурирования капитала не существует. Такие аспекты,

как идентичность компании и владельца, рыночные условия и доступ к финансовому и человеческому капиталу, связаны с высокой степенью нестабильности.

Когда мы говорим о внешнем долге как об источнике развития, мы обнаруживаем, что в среднем это самая крупная и единственная категория финансирования стартапов в первый год их работы. Широко распространено мнение о предпринимательском финансировании, согласно которому новые предприятия не имеют доступа к формальным финансовым рынкам и поэтому должны полагаться на неформальные сети, такие как семья, друзья и другие финансовые источники, такие как кредитные карты. кредит для улучшения начального финансирования. Таким образом, необходим разумный баланс между настоящим и будущим: без защиты своей текущей деятельности у компании нет будущего; аналогично, без выделения адекватных ресурсов на будущее развитие, она может потерять свой потенциал. Мы называем это формулой «удержания емкости». Очень важно понимать, что краткосрочная прибыль не может решить долгосрочные проблемы. Увеличение прибыли – это краткосрочная задача. Основная задача - получение прибыли. Это стратегическое видение. Мы показали формулу сохранения потенциала, где эта связь видна. К сожалению, часто компании стремятся к краткосрочному увеличению капитала в ущерб долгосрочному процветанию. Для этого принимаются меры по снижению затрат: сокращение производственных мощностей; слияние и поглощение; неоправданный рост цен; уход с определенных сегментов рынка и т.д.

Исходя из всего вышесказанного, многие лидеры компаний думают о том, как заработать больше сегодня, но забывают, что может случиться завтра. Все это помогает добиться временных краткосрочных результатов. Причиной значительного увеличения выручки может быть рост цен или другие меры, но в конечном итоге это станет причиной потери потенциальных клиентов. Это позволяет предположить, что такие меры могут существенно повлиять на долгосрочную перспективу, но, прежде всего, на реализацию стратегических целей.

Список литературы

1. Бакуменко, С. В. Роль финансовой стратегии в развитии предприятия // Вестник современных исследований. – 2018. – №5.2 (20). – С. 43-45.
2. Барашьян, В. Ю., Кудинова, А. Д. Трансформация финансовой стратегии предприятия в условиях кризисного состояния экономики // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2017. – №1–1. – С. 138-143.
3. Бербен, Д. В. Анализ принципов формирования эффективной финансовой стратегии предприятия // Вестник современных исследований. – 2018. – №4.1 (19). – С. 230-232.

4. Гаджалиева, Э. Я. Финансовая стратегия как инструмент управления компанией в современной российской практике // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №6 (71). – С. 886-889.

5. Романенко, Е. В. Факторы, влияющие на формирование финансовой стратегии организации // Глобальный научный потенциал. – 2015. – №6 (51). – С. 97-99.

6. Абаева, Н. П., Шигаева, Е. В. Определение понятия финансовой стратегии организации. В сборнике: Современные подходы к решению финансово-экономических проблем. Сборник научных трудов. Ульяновск, 2012. – С. 3-7.

7. Романенко, Е. В. Выбор финансовой стратегии организации молочно-перерабатывающей промышленности методом анализа иерархий (на примере Ульяновской области) // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №6-3 (59). – С. 296-302.

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

АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

М. А. Кушева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Для государства очень важно развитие банковского сектора. Финансовый кризис заставил банки улучшить и найти новые способы увеличения своих доходов. Общеизвестно, что сокращение затрат – один из способов получения прибыли, и банки уделяют большое внимание системам управления рисками, которые имеют большое влияние на результаты деятельности банков в целом. Из множества рисков, с которыми банки сталкиваются во время каждой операции, операционный риск занимает особое место и требует большего внимания с точки зрения разработки подхода к его идентификации, оценке и учету.

Операционный риск имеет решающее значение из-за сложности управления, постоянных изменений и возникновения новых ситуаций, подверженных операционному риску. Еще недавно банки не считали операционный риск важным, полагая, что потери, понесенные от его реализации, не оказывают сильного влияния на финансовый результат, что приводило к недооценке рисков, которая в свою очередь влекла за собой повышенный уровень уязвимости банков к данному виду риска.

Центральный банк постоянно разрабатывает нормативно-правовую базу для оценки операционного риска и управления им. Это касается мето-

да оценки и резервирования капитала для данного риска, в том числе с учетом рекомендаций Базельского комитета. Однако уровень капитала, зарезервированного под операционный риск российских банков, остается значительным.

Понятие операционного риска появилось сравнительно недавно, и является достаточно новым для всех сфер деятельности. Первоначально операционный риск определялся как все «прочие» банковские риски, не относящиеся к рыночному или кредитному риску. Официальное закрепление понятия операционного риска произошло в 2004 году Базельским комитетом в регуляторном документе под названием «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Новые подходы».

Факторы операционного риска, для целенаправленной работы, классифицируются в соответствии с факторами и проявлением источников риска в таблице.

Некоторые операционные риски во многом связаны с работой человека. Ошибки сотрудников влекут за собой убытки, возникающие в результате операционного риска. Например, сбой в работе оборудования и систем. В таблице 1 четыре из пяти факторов связаны с деятельностью банковских работников: бизнес-процессы, ошибки в управлении, человеческий и технический факторы. Единственное исключение – форс-мажорные обстоятельства. В результате основное внимание в процессе управления уделяется сотрудникам бэк-офиса. Очевидно, что низкий уровень компетенции ведет к ошибкам. При разработке юридической документации, инструкций и методических документов важно не допускать ошибки, так как это может принести большие убытки банку.

Таблица 1 – Факторы риска и их классификация по категориям и источникам

Категория риска	Источники операционного риска
Человеческий фактор	Использование служебных полномочий в личных целях, несанкционированное использование информационных систем и ресурсов и др.
Качество управления	Ошибки в принятии решений Ошибки в принятии решений из-за неполной или недостоверной имеющейся информации Низкая квалификация персонала
Риски систем	Недостаточно надёжная система Использование устарелых технологий Уровень эффективности систем – низкий
Бизнеспроцессы	Установленные процедуры не соблюдаются персоналом Уровень внутреннего контроля - неэффективный
Форсмажорные обстоятельства	Повреждение основных средств или иных материальных активов вследствие стихийных бедствий, терроризма, воин, забастовок, проблем с поставщиками

Также существует технический фактор: технические неполадки, не-работающие информационные системы и сбои или ошибки в компьютерных программах. В случае отказа информационной системы Банку следует разработать процедуры и проверить программу до ее запуска, чтобы минимизировать риск.

Базельский комитет выделил семь категорий рисков событий. Банки придерживаются этой классификации при сборе данных об инцидентах операционного риска:

1. Внутреннее мошенничество – несанкционированная деятельность с участием сотрудников Банка с целью личной выгоды посредством кражи, повреждения материальных и нематериальных активов, нарушения работы процессов, препятствования достижению целей Банка, нарушения нормативных актов, законов и внутренних нормативных документов.

2. Внешнее мошенничество – противоправные действия третьих лиц в целях получения выгоды путем: кражи, нанесение ущерба материальным и нематериальным активам Банка нарушение работы бизнес-процессов и систем, препятствие достижению целей Банка, приобретение прав на имущество кредитной организации обманным путем или в нарушение действующего законодательства, совершаемые с участием третьих лиц, клиентов, контрагентов.

3. Кадровая политика и безопасность труда – риски, наступающие при нарушении Банком трудового законодательства, требований по охране труда либо здоровья, так же все случаи выплат по искам в связи с дискриминацией, и реализацией случаев неправомерного увольнения.

4. Клиенты, продукты и деловая практика – нарушения прав клиентов и контрагентов, включая нанесение им ущерба по вине Банка, случаи нарушения законодательства, обязательств перед клиентами, включая разглашение конфиденциальной информации; недостатки в продуктах при их разработке и реализации и т.д.

5. Ущерб материальным (физическим) активам – снижение стоимости имущества вследствие ЧС (стихийных бедствий, техногенных катастроф, несчастных случаев, актов терроризма, вандализма и иных событий) повлекших за собой уничтожение имущества Банка.

6. Перебои в деятельности и системные сбои – технические сбои информационных систем, включая сбои программного обеспечения, сбои в электроснабжении и системах коммуникации и т.д.

7. Исполнение, оказание услуг и управление процессами – ошибки сотрудников Банка при исполнении процессов и совершении Банковских операций; непреднамеренные нарушения установленных процедур, регламентированных внутренними нормативными документами; ошибки ввода, хранения, обработки и передачи данных; ненадлежащее исполнение договорных обязательств контрагентами Банка и др.

Категории рисков событий, определенные Базельским комитетом, полностью соответствуют типам событий, отраженным в нормативных актах Центрального банка России о требованиях к системам управления операционным риском для кредитных организаций и банковских групп. Это положения, которыми руководствуются все банки Российской Федерации при управлении операционным риском.

Таким образом, каждая из вышеперечисленных классификаций указывает, на многообразие операционных рисков, и на связь с банковскими рисками других видов.

Чтобы повысить уровень выявления и понимания природы операционного риска, отдел мониторинга рисков должен разработать список инцидентов операционного риска с примерами из каждого отдела. Перечня возможных инцидентов недостаточно, но он помогает сотрудникам лучше ознакомиться с операционным риском. Как вариант, банк можете разработать тестовое приложение, которое будет показывать типичные случаи операционного риска по бизнес-процессам. Пополнение базы данных событий обновляет приложение и предлагает сотрудникам привыкнуть к инновациям. Хотя вышеуказанные методы могут быть очень трудозатратными, растущая риск-культура является важным показателем для банков, который напрямую влияет на конкретный уровень реализованных инцидентов операционного риска.

Список литературы

1. Новое соглашение по оценке достаточности капитала Базельского комитета по банковскому надзору («Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: уточненные подходы») // СПС «Консультант Плюс».

2. «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы надлежащего управления операционным риском»: Письмо Банка России от 16 мая 2012 г. №69-Т // СПС «Консультант Плюс»

3. Политика управления рисками Банка России от 23.03.2016 // СПС «Консультант Плюс».

4. Положение Банка России от 03.09.2018 №652-П (ред. от 27.11.2018) «О порядке расчета размера операционного риска» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.11.2018 №52705) // СПС «Консультант Плюс».

5. Положение Банка России «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе. Проект 2019» // СПС «Консультант Плюс».

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.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ В РОССИИ В 2020 ГОДУ

О. К. Ляховская

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

По мере развития финансового рынка, процедуры кредитования постепенно упрощаются, что способствует большему проникновению кредитования среди населения. В 2020 г. этот рост был прерван началом пандемии, однако в отличие от предыдущих кризисных периодов восстановление рынка произошло сравнительно быстро. У банков уменьшилось число заемщиков, имеющих необеспеченные потребительские кредиты, в то время как количество ипотечных заемщиков несколько увеличилось, что было обусловлено значительным снижением ставок по ипотечным кредитам – как из-за перехода Банка России к мягкой денежно-кредитной политике, так и с действием государственных программ льготного кредитования.

В 2020 году ускорился рост ипотечного кредитования. Заемщики обращались за ипотечным кредитом (либо в целях улучшения жилищных условий, либо в целях инвестиций) и получали кредиты по исторически низким ставкам. До начала пандемии среднее количество кредитов и займов, приходящихся на людей, которые обращались за ипотекой, стабильно росло. Изменение тренда с II квартала 2020 г. обусловлено приходом (в период исторически низких ставок по ипотеке) новых заемщиков, которые ранее не имели кредитов. В III квартале на заемщика, получившего ипотечный кредит, приходилось 1,58 кредита (займа) с учетом ипотеки (в I квартале – 1,60) (рисунок 1).

Если до начала пандемии доля людей, у которых отсутствовала кредитная история, среди ипотечных заемщиков постепенно снижалась, то с II квартала этот тренд изменился (рисунок 2).



Рисунок 1 – Среднее количество кредитов (займов), приходящихся на одного заемщика, получившего ипотечный кредит

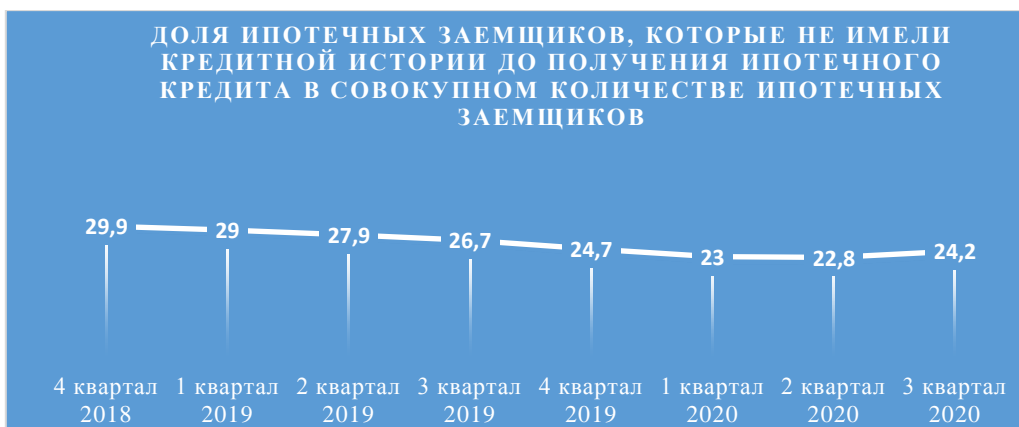


Рисунок 2 – Доля ипотечных заемщиков, которые не имели кредитной истории до получения ипотечного кредита в совокупном количестве заемщиков, получивших ипотечный кредит

Среди заемщиков, получивших ипотечный кредит в III квартале, 24,2% человек (164 тыс.) не имели ранее задолженности по кредитам (займам) (в I квартале: 23,0% человек, или 101 тыс.). В 2020 г., в условиях снижения ставок по ипотечным кредитам до исторически низкого уровня в 8,1%, увеличился спрос на рефинансирование уже действующих кредитов по более низким ставкам. Объем кредитов, предоставленных на рефинансирование, за первые три квартала 2020 г. составил 299 млрд руб. и уже превзошел объем рефинансирования за весь 2019 г. (153 млрд руб.). Доля кредитов, предоставленных на цели рефинансирования, также выросла в 2020 г. и достигла исторического максимума в I квартале (рисунок 3).



Рисунок 3 – Доля кредитов, предоставленных на цели рефинсирования, в общем объеме предоставленных ипотечных ссуд за квартал

Зачастую при рефинансировании размер вновь предоставляемого банком кредита превышает задолженность по рефинансируемой ссуде (практика «top-up»). На российском рынке средняя величина «top-up» по всем рефинансированным кредитам с 2019 г. составляла 4-10% от размера рефинансируемого кредита. В 2020 г., когда спрос на рефинансирование

существенно возрос, величина «top-up» составила 3,8-5,6%.

Во время пандемии наблюдалось незначительное ухудшение кредитного качества ипотечных кредитов – например, доля ссуд с просрочкой свыше 90 дней на 12-й месяц жизни кредита увеличилась с 0,1% по кредитам, предоставленным в 2018 г., до 0,22% по кредитам, предоставленным в 2019 г. Эти показатели потерь в 1,5–2 раза ниже тех, что наблюдались по кредитам, предоставленным в 2015-2017 годах. Федеральный закон от 03.04.2020 г. №106-ФЗ предоставил возможность заемщикам, столкнувшимся с существенным снижением доходов, воспользоваться кредитными каникулами. Данные Бюро кредитных историй дают возможность проанализировать кредитное качество таких кредитов. Многие граждане, не имевшие этих проблем до пандемии, столкнулись со сложностями по обслуживанию долга, на что указывает наличие небольшой просроченной задолженности, но по значительному количеству реструктурируемых ипотечных кредитов. Доля просроченной задолженности у ипотечных заемщиков, воспользовавшихся возможностью реструктуризации, на 1 июля 2020 г. составляла 0,1% от их общей ссудной задолженности (для сравнения: средняя доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам была равна 0,8%). При этом у 6,5% заемщиков, обратившихся за реструктуризациями в II квартале 2020 г., хотя бы по одному кредиту имелась просрочка, а среди реструктурируемых кредитов доля кредитов с просрочкой составила 6,4%.

Заемщики с повышенной долговой нагрузкой наиболее уязвимы к экономическим шокам. На ипотечных заемщиков, получивших кредитные каникулы, приходилось 2,3 кредита (займа), в то время как на прочих ипотечных заемщиков – 1,6 кредита (займа). Это подтверждает необходимость проводимой Банком России работы по внедрению в деятельность банков и микрофинансовых организаций практики расчета показателя долговой нагрузки заемщика и по установлению макропруденциальных надбавок в зависимости от показателя долговой нагрузки, позволяющих накапливать в банковской системе буферы капитала [1]. Около 15% ипотечных кредитов, реструктурированных согласно Федеральному закону от 03.04.2020 г. №106-ФЗ, к концу III квартала уже вышли из реструктуризации. Это могло произойти в связи с тем, что заемщик не смог подтвердить снижение дохода, или по инициативе заемщика.

По ипотечным кредитам, вышедшим из реструктуризации с 1 июля по 1 октября 2020 г., в отношении 86% не наблюдалось увеличения просроченной задолженности, что может быть обусловлено восстановлением финансового положения заемщика или новой реструктуризацией уже по собственным программам банка.

Список литературы

1. [https:// www.cbr.ru/](https://www.cbr.ru/) – сайт Банка России.

2. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

3. 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.

ЭТАПЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. А. Малаева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Прибыль выступает важным показателем, как для организации, так и для ее собственников, так как именно прибыль характеризует эффективность деятельности организации. Для того чтобы прибыль постоянно росла и организация развивалась, необходимо что бы в организации была разработана эффективная политика управления прибылью.

Политика управления прибылью представляет собой общую политику управления формированием собственных финансовых ресурсов, которая состоит в формировании нужного объема прибыли и эффективном ее распределении по направлениям использования.

Политика управления прибылью организации состоит из четырех основных этапов: анализ прибыли организации в предыдущем и текущем периодах; планирование прибыли организации; планирование распределения и эффективного использования прибыли; обеспечение контроля за реализацией политики управления прибылью.

Первый этап, а именно, анализ прибыли организации в предыдущем и текущем периодах состоит в проведении вертикального и горизонтального анализа. Горизонтальный анализ заключается в расчете абсолютных и относительных отклонений фактического уровня от базового, то есть рассчитывается темп роста и темп прироста. При вертикальном анализе производится расчет удельного веса валовой прибыли, операционной, прибыли до налогообложения и чистой прибыли в общем доходе организации. Так же на первом этапе определяется минимальная и максимальная величина прибыли организации, необходимая для успешного ее функционирования. Помимо вертикального и горизонтального анализа на данном этапе происходит и факторный анализ прибыли организации. Факторный анализ необходим, так как именно он позволяет разобраться в том, какие показатели, то есть факторы воздействует на прибыль.

Второй этап заключается в планировании прибыли организации. Планирование представляет один из важнейших процессов в организации и подразумевает под собой ожидаемые доходы и затраты, которые понесет организация в определенном периоде. Планирование прибыли в свою оче-

редь состоит из четырех этапов. Первый этап заключается в выявлении целей. Цели должны быть ориентированы на стратегические планы организации, а так же они должны быть реалистичными, основанными на возможностях и ресурсах. Второй этап заключается в определении ожидаемого объема продаж, то есть должен быть спрогнозирован такой объем продаж, который позволит организации достичь поставленных целей. Объем продаж должен быть спрогнозирован таким образом, что бы учитывались тенденции рынка, отрасли и результаты проведенного конкурентного анализа. Третий этап состоит в проведении оценки расходов. На данном этапе организация анализирует расходы, которые она понесет для реализации своего плана. Расходы могут быть оценены как на данных прошлых годов, так и на данных организаций, которые развиваются в аналогичной отрасли. Четвертый этап состоит в определении прибыли. На данном этапе рассчитываются следующие показатели: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Третий этап представляет собой планирование распределения и эффективного использования прибыли. Прибыль, которую получает организация в процессе своей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности может использоваться в разных направлениях. Так прибыль до налогообложения, организация использует на оплату налогов. После оплаты всех налогов у организации остаётся чистая прибыль. Чистая прибыль направляется в три основных фонда: фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд. Прибыль из фонда накопления способствует дальнейшему развитию организации. Денежные средства из фонда накопления могут использоваться для реконструкции производства, которое уже действует, на научно-техническое совершенствование организации, погашение долгосрочных ссуд банков и процентов по ним, увеличение оборотных активов, так же данная часть прибыли может быть вложена организацией в уставные фонды других организаций. Прибыль из фонда потребления может быть направлена на вознаграждение сотрудников организации, которые выполнили свою работу с отличием, на улучшение культурно-бытового обслуживания работников и другие аналогичные мероприятия. Что касается резервного фонда, так это то, что прибыль из него идет на покрытие убытков организации, покрытие краткосрочной и долгосрочной задолженности по кредитам и замом, в том числе погашение облигаций акционерным обществом.

Четвертый и последний этап состоит в обеспечении контроля над реализацией политики управления прибылью. За данный этап обычно отвечают финансовые менеджеры. Основными документами, с помощью которых можно сделать выводы, эффективная политика управления прибылью в организации или нет, является форма №2 «Отчет о финансовых результатах» и план формирования прибыли (по срокам ее формирования, по имеющемуся ассортименту, по конкретному виду деятельности). Отчет о фи-

нансовых результатах содержит информацию о том, какие доходы организация получила, и какие расходы понесла, осуществляя свою деятельность. Именно на основании данного отчета происходит принятие решения о том, что нужно изменить в существующей политике управления прибылью.

То есть, от того как будет организована политика управления прибылью в организации, зависит успешность деятельности организации.

Список литературы

1. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. – М. : КноРус, 2019. – 706 с.

2. Алексеев, В. М., Алексеева М. С. Управление прибылью предприятия: основные задачи // Молодой ученый. – 2019. – №23. – С. 198-200.

3. 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.

4. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ КРЕДТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

П. К. Малеев

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Важную роль в деятельности любого коммерческого банка занимает процесс осуществления кредитования, так как это один из основных источников прибыли. Роль субъекта в данном процессе банковского кредитования занимают такие стороны как население, государство, различные хозяйственные органы, а также сами банка. Сама кредитная сделка осуществляется между двух ключевых ролей – кредитор и заемщик. Именно банк, предоставляющий необходимое количество денежных средств на установленный период времени, является кредитором. Вторая сторона, которая получает денежные средства в форме ссуд и обязуется их вернуть в установленный договором срок, является заемщиком.

Проведем анализ кредитного портфеля на примере официальной банковской отчетности АО «Россельхозбанк».

Таблица 1 – Анализ кредитного портфеля АО «Россельхозбанк»

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения (+, -)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолютные	относительные
Кредиты, выданные другим банкам	209586692	8,54	302099601	11,01	92512909	2,47
Кредиты, выданные юридическим лицам	1823467090	74,28	1967961538	71,75	144494448	-2,53
Кредиты, выданные физическим лицам	421853791	17,18	472822612	17,24	50968821	0,06
Итого кредитный портфель	2454907573	100,00	2742883751	100,00	287976178	X

За анализируемый период 2018-2019 года общая сумма кредитного портфеля находилась в положительной динамике и увеличилась на 287 976 178 тыс. руб. Наибольшую долю занимают кредиты, выданные юридическим лицам, на их долю приходится более 70%. Хотя и в общей сумме портфеля их удельный вес уменьшился на 2,53%, но абсолютное значение выросло на 144 494 448 тыс. руб. и в 2019 году значение показателя равняется 1 967 961 538 тыс. руб. Доля кредитов, выданных другим банкам и физическим лицам имеет положительную динамику, хоть и незначительную.

На основании данных, расположенных на официальном сайте банка, можно сделать вывод о том, что на долю АО «Россельхозбанк» приходится примерно 50% всех выданных кредитов российскому агропромышленному комплексу.

В таблице 2 проанализируем выдачу кредитов АО «Россельхозбанк» юридическим лицам [2].

Благодаря проделанному анализу видно, что сумма выданных кредитов за анализируемый период увеличилась на 124 766 957 тыс. руб.

При появлении новых заемщиков повышаются риски кредитования. Стремясь к развитию и увеличению количества клиентов, банк повышает свои риски, так как у клиента может отсутствовать кредитная история, поэтому необходимо использовать большее количество страховых инструментов. Также стоит отметить высокую концентрацию кредитного портфеля юридических лиц. Наибольшую долю в общей структуре кредитов занимает сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. На 2019 год данный показатель составил 764 402 421 тыс. руб., то есть обладает положительной динамикой. Это можно объяснить спецификой деятельности банка. У данного направления есть ряд недостатков: сезонностью и зависимостью от погодных условий, что также повышает риски банка. Для стабилизации необходимо привлекать заемщиков из других сфер деятельности.

Таблица 2 – Анализ выдачи кредитов юридическим лицам

АО «Россельхозбанк», тыс. руб.

Показатели	2018 год	2019 год	Отклонение (+, -)
Кредиты юридическим лицам, в том числе:	1 926 859 657	2 051 626 614	124 766 957
добыча полезных ископаемых	206 833 817	200 516 704	-6 317 113
обрабатывающие производства	352 166 561	275 247 847	-76 918 714
производство и распределение газа и воды	3 191 023	4 779 832	1 588 809
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	660 065 708	764 402 421	104 336 713
строительство	127 805 632	124 292 096	-3 513 536
транспорт и связь	31 266 859	46 901 073	15 634 214
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	93 941 596	115 214 013	21 272 417
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	70 056 005	60 160 398	-9 895 607
прочие виды услуг	89 590	67 724	-21 866
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	89 590	29 573	-60 017
образование	8 078	7 049	-1 029

Еще одной особенностью является то, что окончательное решение принимается только одним человеком, что замедляет процесс и говорит о переагруженности. С учетом всех предварительных процессов рациональное решение принять все-таки сложно. Поэтому одной из проблем можно считать отсутствие варианта делегирования полномочий. Из-за отсутствия данного процесса решения по кредитования юридических лиц принимается более медленно, что повышает затраты как самого банка, так и клиента. Также это приводит к снижению качества выдаваемых кредитов.

Для решения данных проблем можно предложить следующие меры по оптимизации кредитных рисков юридических лиц в АО «Россельхозбанк»:

- создать систему делегирования полномочий с помощью различных внутренних документов с установленным лимитом по сумме, после достижения которой, операция передается уполномоченным менеджерам;
- операции по выдаче крупных кредитов разделяются перед менеджерами во главе с управляющим директором и различными кредитными комитетами;
- также на основании внутренних документов можно установить определенный лимит на выдачу кредита конкретным сотрудником исходя из его опыта;

– для решения сложных задач необходимо собирать консилиум из кредитных менеджеров, начальника, директора и различных аналитиков.

В ходе анализа были выявлены некие особенности кредитования юридических лиц в АО «Россельхозбанк», которые плавно перетекают в некие проблемы. Такие как повышение риска, неравномерное распределение операций на работников, что приводит застою и высокий уровень концентрации кредитов с агропромышленности. Также были предложены совершенствования системы с целью повышения эффективности работы банка.

Список литературы

1. Сидорин, А. А., Полякова, А. А., Дударева, А. Б., Кожанчикова, Н. Ю. Совершенствование методики оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков. Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2017. – Т. 67. – №7. – С. 102-107.

2. Щербакова, Г. Н., Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составляемой по российским и международным стандартам). – М.: Вершина, 2017. – 464 с.

3. Годовой бухгалтерский отчет АО «Россельхозбанк» за 2019 год. – Режим доступа: https://www.rshb.ru/investors/reports_year/ (Дата обращения 16.03.2021).

4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

5. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Анализ кредитования физических лиц дополнительным офисом ульяновского филиала ОАО «Россельхозбанк» // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – №8 (38). – С. 183-185.

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ РОСТА

А. С. Матвеева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В данной статье рассматривается деловая активность организации и пути ее роста. Термин «деловая активность» пришел в отечественный экономический лексикон из мировой практики в связи с реформированием экономики и формированием рыночных отношений. Большинство определений деловой активности на уровне предприятия сводится либо к односторонней характеристике показателей, либо направлений использования капитала, хотя и затрагиваются существенные элементы деловой активности. Скорость движения капитала, которая проявляется в показателях оборачиваемости, безусловно, является важнейшим критерием деловой активности. Однако финансовый результат (эффект), завершающий это движе-

ние, в данном определении не нашел отражения. В деловой активности должна отражаться эффективность размещения капитала в различных видах активов. Если значительная его часть авансирована во внеоборотные активы, то времени на его высвобождение потребуется гораздо больше, чем при вложении средств в оборотные активы, которые имеют средний срок кругооборота до одного года. Следовательно, предприятия должны контролировать оптимальность соотношения оборотных и внеоборотных активов, чтобы не заморозить авансированные финансовые ресурсы на более длительный срок, чем это планировалось. В этом заключается одно из условий эффективного управления капиталом предприятия, отрасли, экономики в целом. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию деловой активности. В ходе анализа решаются следующие задачи:

1) изучаются и оцениваются тенденции изменения показателей деловой активности;

2) исследуется влияние основных факторов оказавших влияние на изменение показателей деловой активности и рассчитывается величина их конкретного влияния;

3) обобщаются результаты анализа, разрабатываются конкретные мероприятия по вовлечению в оборот выявленных резервов. Деловая активность предприятия измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев (качественные и количественные критерии). Анализ деловой активности на основе абсолютных показателей имеет существенное ограничение: он осуществим лишь в рамках определённой отрасли, межотраслевые сравнения и сопоставления будут крайне некорректными. Если аналитик располагает достоверными среднеотраслевыми индикаторами деловой активности, то в результате сравнительного анализа появляется возможность провести диагностику анализируемой организации по следующей шкале: деловая активность (прогрессивность), деловая нейтральность (стабильность), деловая пассивность (регрессивность).

Деловая активность предприятия очень чувствительна к переменам и изменениям разного рода факторов и условий. Анализ коэффициентов деловой активности, дает возможность понять, насколько эффективно организация пользуется своими ресурсами. Анализ деловой активности состоит в изучении уровней и динамики экономических коэффициентов оборачиваемости. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Относительные показатели деловой активности позволяют выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Чем быстрее оборачиваются сред-

ства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала.

Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия; измеряют доходность с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия.

Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия. Для этого рассчитываются восемь показателей оборачиваемости активов, основных средств, материальных оборотных средств, оборотного капитала, собственного капитала, инвестированного капитала, перманентного капитала, функционирующего капитала и один комплексный показатель «индекс деловой активности», дающие наиболее обобщенное представление о хозяйственной активности предприятия.

Сокращение операционного и финансового цикла в динамике рассматривается как положительная тенденция. Если операционный цикл может быть сокращен за счёт ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, то финансовый цикл может быть сокращён как за счёт данных факторов, так и за счёт некоторого некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

Список литературы

1. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Издание 3-е, перераб. и доп. / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2017. – 272 с.

2. Слободняк, И. А. «Золотое правило деловой активности»: проблемы интерпретации результатов анализа. – 2011. – С. 11-16.

3. 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.

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

А. А. Медведева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Международный кредит – это кредит, которые предоставляется одними странами, их банками, физическими и юридическими лицами другим странам, их банкам, на условиях платности и возвратности. Данная форма кредита необходима для обслуживания движения ссудного капитала между разными странами.

В зависимости от целей заключаемых сделок международные кредиты подразделяются на 3 группы:

1. Международные и политические кредиты. К международным кредитам относятся Центральный банк, МБРР, МВФ. Особенностью данной группы кредитов является анонимный характер получения прибыли от кредиторов. Заемщика привлекают такие кредиты в случае собственной политической или экономической нестабильности, т.к. основной целью кредитора является расширение рынка сбыта собственной продукции и обязательство стран-кредиторов к принятию политических условий, которые укрепят экономическое состояние кредитора в мире.

2. Межгосударственные кредиты на коммерческой основе. Сутью кредитования является увеличение сбыта собственных товаров компанией-кредиторов, увеличение экономического влияния, получение дохода через назначенные проценты.

3. Международные фирменные кредиты.

Наиболее актуальная группа кредитов. В данной группе ссудных сделок принимают участие банки, товаропроизводители различных сфер экономики, государство. Роль государства заключается в том, что оно всеми способами пытается расширить экспортно-импортные отношения.

Международное кредитование модернизируется с тех пор, когда начались торговые отношения между организациями разных стран.

На новом этапе уровень исследований проблем по урегулированию вида кредитных отношений Российской Федерации является недостаточным, что влечет за собой ошибки и вызывают неэффективность в области эксплуатации и привлечении международных кредитов, а так же привлечение новых финансовых активов. Одна из самых серьезных и актуальных проблем, с которой встретилась экономика России, является внешний долг. Данная проблема имеет воздействие на макроэкономические и мирохозяйственные позиции государства. Регулирование международных кредитных взаимодействий должно являться основной составляющей стратегии социально-экономического развития РФ. Усилие назначения государственного регулирования международных кредитных отношений происходит в ситу-

ации кризиса платежеспособности страны и ограниченными возможностями решения проблем только рыночными методами.

Россия находится на уровне стран с самым минимальным государственным долгом. На август 2019 года у страны накопилось 44,6 млрд долларов задолженности. Валовой внешний долг субъектов Российской Федерации составил 718,3 млрд долларов в 2018 году. На современном этапе произошла необходимость урегулирования нормативно-правовой базы, и создание научно-обоснованной системы регулирования международными кредитными отношениями Российской Федерации. Положительным фактором тенденции развития международных кредитных отношений Российской Федерации является постепенное преодоление практики часто неоправданной конфиденциальности информации по данному вопросу.

Таким образом, мы определили, что решение возникающей проблемы платежей по внешнему долгу страны, напрямую зависят от восстановления доверия к отечественной денежной. Если экономическая и денежная стабилизация будет протекать активно, то возникающие сложности с погашением внешних долгов. Россия нуждается в инвестициях, что связано с тем, что именно инвестиции образуют экономическую активность. Итак, проведя анализ, мы можем утверждать, что кредитная система играет важную роль в развитии экономики каждого взятого государства.

Список литературы

1. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
2. Старостина, Т. Г. Тенденции развития современной сервисной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2011. – С. 343-347.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ОБЪЁМА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

А. С. Нахтигаль

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В настоящий период, малый и средний бизнес являются важными элементами хозяйственной системы любой страны. Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективное развитие рыночных отношений невозможно без присутствия МСП. Малые и средние предприятия дают возможность запускать новые инновационные проекты, снижают уровень безработицы, содействуют повышению рабочих мест, развивают здоровую конкуренцию, способствуют стабильному развитию в социальной, политической и общественной сфере. Все выше перечисленное объясняется тем,

что МСП формирует нишу среднего класса, является основным налогоплательщиком, что способствует повышению госбюджета государства.

Процесс развития предприятий МСП невозможен без финансово-кредитной поддержки. Источники финансирования требуются субъектам МСП на этапе развития, расширения предприятия. Зачастую этими источниками выступают именно банковские кредиты.

Кредитование выступает в качестве средств пополнения оборотного капитала, и способствует снижению банкротства, а так же стимулирует производство товаров и услуг. Данные по динамике кредитования МСП за 2018-2020 год представлены в таблице 1 [4].

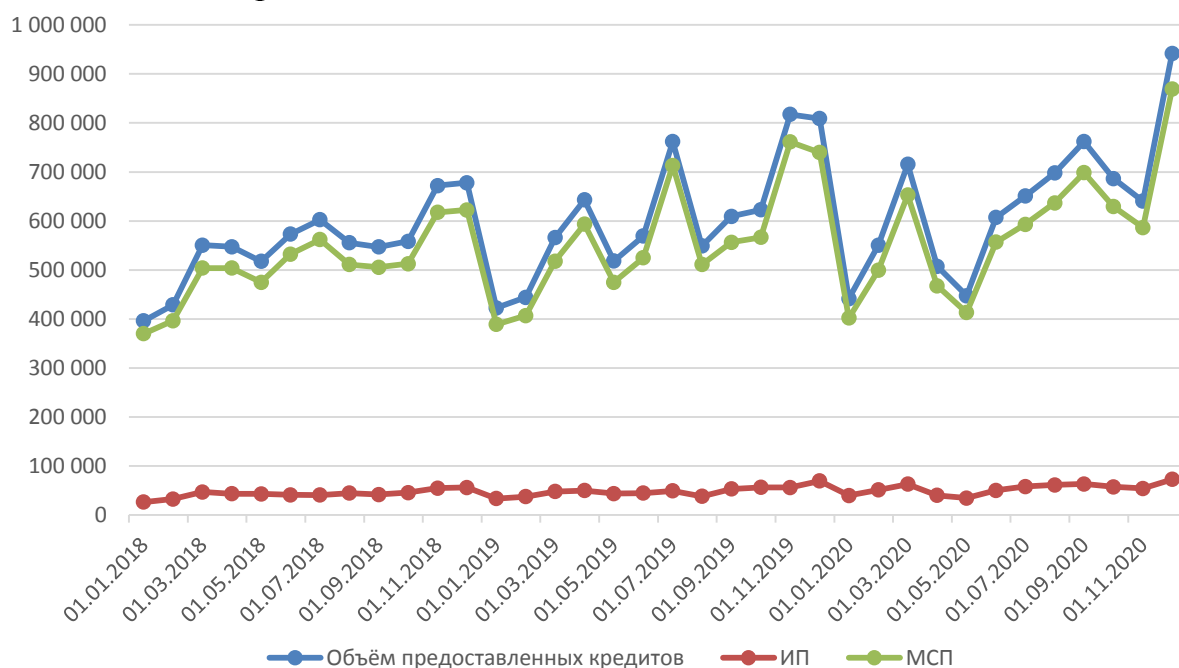


Рисунок 1 – Динамика объёма предоставленных кредитов субъектам МСП

Таблица 1 – Объём предоставленных кредитов МСП в период, млн руб.

Показатели	2018 г	2019 г	2020 г
Объём предоставленных кредитов	6 626 440	7 332 258	7 648 652
из них ИП	514 432	577 643	643 943
из них МСП	6 112 008	6 754 615	7 004 709

Исходя из полученных данных можно увидеть, что присутствует положительная динамика. Несмотря на кризис 2020 года, количество кредитов увеличилось в общем объёме на 4% по сравнению с предыдущем годом, и на 15% по сравнению с 2018 годом.

В декабре 2020 года было достигнуто пиковое значение объёма предоставленных кредитов, за анализируемый период, а именно 942 038 млн руб.

Для того чтобы более полно провести анализ ситуации отследим динамику ключевой ставки Банка России за 2018-2020 гг.

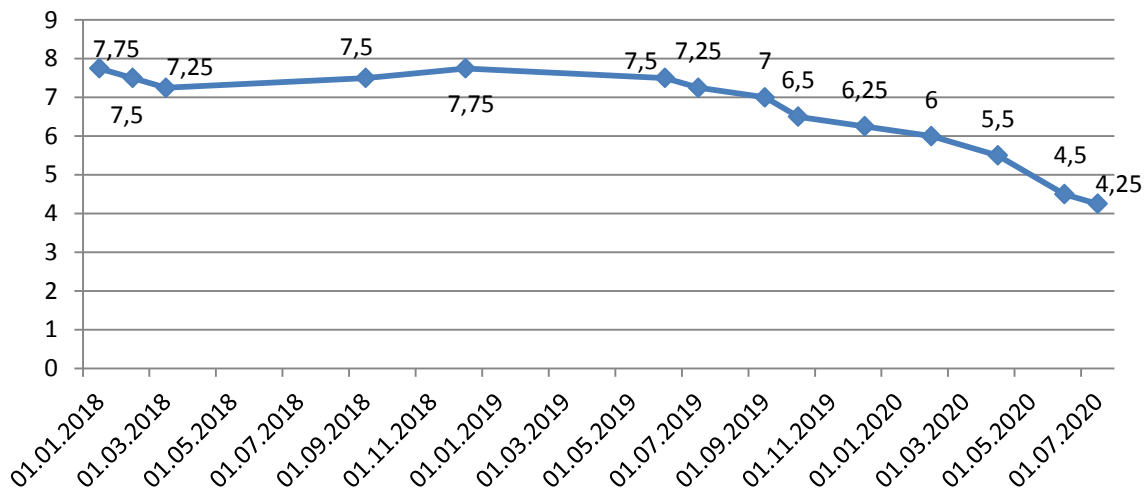


Рисунок 2 – Динамика ключевой ставки Банка России, %

По данным таблицы 1 и рисунка 2 наблюдается положительная динамика объема предоставляемых кредитов за анализируемый период, это свидетельствует о привлекательности кредитных продуктов для МСП и для кредитных организаций. О привлекательности кредитных продуктов для МСП так же свидетельствует динамика по снижению ключевой ставки Банка России (рисунок 2). Падение ключевой ставки привело к возникновению повышенного спроса на банковское финансирование малого и среднего бизнеса, а также к снижению процентной ставки. Взаимосвязь падения ключевой ставки со снижением средневзвешенных процентных ставок отображена на рисунке 1.

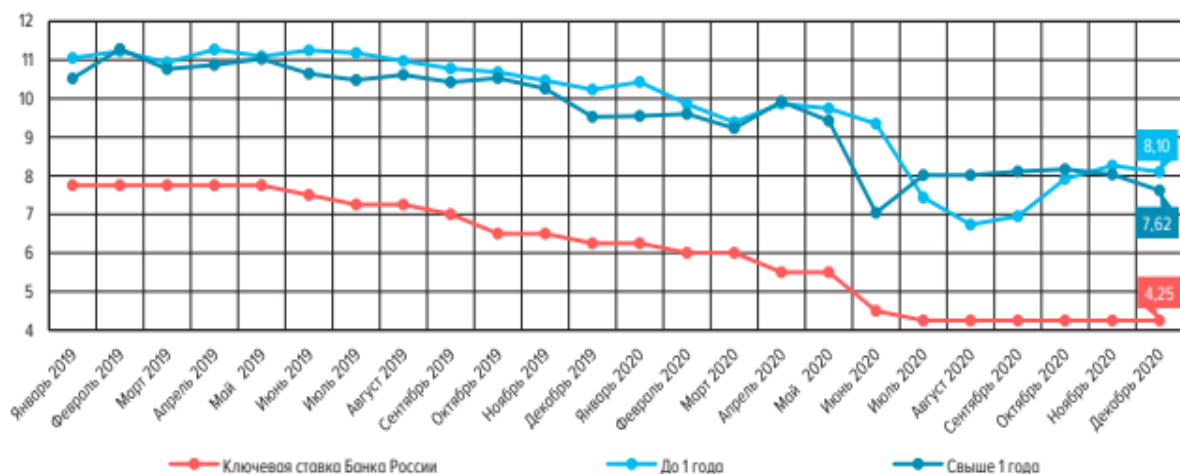


Рисунок 3 – Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам в рублях, предоставленным субъектам МСП – нефинансовым организациям, % [5, с. 11].

Однако не только снижение процентных ставок поспособствовало увеличению объёмов кредитования.

В 2020 году в связи со сложившейся экономической ситуацией и ограничительными мерами, вызванными пандемией коронавируса, правительством страны и регионов были разработаны специальные меры поддержки бизнеса. Данные меры не обошли и сферу кредитования МСП. На территории РФ действовали следующие программы банков:

1. Реструктуризация кредитов (все банки).
2. Беспроцентные кредиты на заработную плату сотрудников (Сбербанк, ВТБ).
3. Кредитные «каникулы» для физических лиц (Сбербанк, Газпромбанк, РоссельхозБанк, Альфа-Банк, ВТБ).
4. Кредит под 2%. (При сохранении занятости на уровне не менее 90% сумма основного долга и процентов списывается, 80% – списывается половина долга) [2].

Во время пандемии субъекты МСП получили право произвести реструктуризацию ранее взятых кредитов по этой Программе, если их выручка снизилась. По данным Банка России, с 20 марта по 3 ноября число обращений представителей малого и среднего предпринимательства об реструктуризации кредитов составило 157 тыс., на 21 октября этот показатель составлял 152,9 тыс. Объем ссудной задолженности по реструктурированным кредитам составил 811,7 млрд рублей против 802,8 млрд рублей на 21 октября [6]. Банк России принял решение продлить для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) возможность реструктуризации до конца первого квартала 2021 года, сообщила глава регулятора Эльвира Набиуллина, выступая на съезде лидеров «Опоры России».

Государство покрывает 100% заёмных средств, взятых с 1 июня до 1 ноября 2020 года, если компания сохранит свыше 90% штата от уровня 1 июня 2020 года, и 50% займа, если штат сохранится на уровне 80%.

Объем полученных предприятиями беспроцентных кредитов на выплату зарплат в период пандемии составил около 102 млрд рублей. По данной программе банками было заключено около 40 тыс. кредитных договоров [1].

Срок возврата беспроцентных кредитов определяется кредитным договором или с 1 октября 2020 года – в соответствии с графиком.

Кредитные каникулы затронули только 11 сфер малого и среднего бизнеса, а именно субъекты, работающие в наиболее пострадавших сферах:

- авиа- и автоперевозок;
- туризма;
- гостиничного бизнеса;
- общественного питания;

- культуры, развлечений и досуга (в том числе кинотеатры, музеи и зоопарки);
- физкультуры и спорта;
- конференций и выставок;
- бытовых услуг населению;
- стоматологической практики;
- дополнительного образования;
- розничной торговли непродовольственными товарами.

Каникулы длились с 1 апреля по 1 октября 2020 года [3].

Кредит под 2% могут получить субъекты МСП, занимающиеся производством одежды, обуви, игрушек и рядом других производств, а также компании из отраслей, пострадавших от последствий COVID-19 и социально ориентированные НКО. Это программа Минэкономразвития «ФОТ 2.0» (ПП РФ №696 от 16.05.2020). Льготные кредиты для малых и средних предприятий под 2% годовых на выплату зарплаты позволили сохранить 5 млн рабочих мест, отмечает министерство экономического развития. Порядка 225 тыс. кредитов, общей суммой 442 млрд руб., выданы по 2% по программе кредитования фонда оплаты труда.

Пиковым месяцем предоставления финансовой поддержки стал июнь 2020 года.

Доля заемщиков в общем числе субъектов МСП по состоянию на 01.12.2020 г. составила 8,2%, что на 3,6 п.п. больше, чем в начале 2020 года. Всего по состоянию на 01.12.2020 г. кредит имеют 464 934 субъекта МСП [5, с. 3].

Так же стоит отметить, что банки вводили и свои новые пакеты услуг, выгодные тарифы и другие меры поддержки бизнеса на фоне пандемии и кризиса. В 2020 году кредитные организации начали предлагать бизнесу новые пакеты услуг с льготными тарифами по операциям, увеличенными лимитами по переводам, выгодные условия по эквайрингу и бесплатное обслуживание карт.

До пандемии у банков не было весомых причин стимулировать корпоративных клиентов бонусами и мерами поддержки, так как рынок кредитования последовательно рос благодаря снижению ставок и увеличению цен на нефть. Эксперты считают, что помощь банков предпринимателям своевременна, однако она в разы меньше государственной.

Антикризисные меры правительства и Банка России позволили заметно снизить ставки по займам и поддержать объемы кредитования.

Добавим, что по данным Минэкономразвития, в настоящее время практически 20% всего кредитного портфеля малого и среднего бизнеса (1 из 5,2 трлн рублей) поддерживается различного рода государственными кредитными программами, а в новых выдачах – до 30% кредитов связаны с программами господдержки.

Исходя из предоставленных ранее данных, можно с уверенностью сказать, что банковский кредит активно используется МСП.

Таким образом, можно отметить что, развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса является комплексным, межотраслевым и региональным вопросом, решение которого возможно только при совместной работе всех заинтересованных сторон, одной из которых является коммерческий банк.

Банковские кредиты для МСП являются важным источником финансирования, что для банков означает широкую диверсифицированную клиентскую базу и возможность наращивать кредитный портфель МСП.

Список литературы

1. Бизнес получил около 93 млрд рублей беспроцентных кредитов на выплату зарплат [Электронный ресурс] // ТАСС – Режим доступа <https://tass.ru/ekonomika/9022961> (дата обращения 14.03.2021).

2. Дополнительные меры государственной поддержки бизнеса в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19) [Электронный ресурс] // openbusiness73.ru – Режим доступа <http://openbusiness73.ru/pages/dear-entrepreneurs#tabid=finpodder> (дата обращения 14.03.2021).

3. Кредитные каникулы для бизнеса [Электронный ресурс] // Стоп-коронавирус.рф – Режим доступа <https://xn--80aesfpebagmfb1c0a.xn--p1ai/what-to-do/business/kanikuly.html> (дата обращения 14.03.2021).

4. Сведения о кредитах, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // ЕМИСС – Режим доступа <https://www.fedstat.ru/indicator/39619> (дата обращения 14.03.2021).

5. Статистический бюллетень ЦБ РФ №7 [Электронный ресурс] // Банк России – Режим доступа https://www.cbr.ru/protection_rights/statistic/ (дата обращения 14.03.2021).

6. ЦБ продлит для МСП возможность реструктуризации кредитов до конца I квартала 2021 года [Электронный ресурс] // ТАСС – Режим доступа <https://tass.ru/ekonomika/10161747> (дата обращения 14.03.2021).

7. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

8. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Анализ кредитования физических лиц дополнительным офисом ульяновского филиала ОАО «Россельхозбанк» // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – №8 (38). – С. 183-185.

9. 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.

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

А. И. Низамутдинов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Построение любой коммерческой организации направлено на перспективу регулярного получения прибыли. Бизнес и конкурентная борьба сопровождают предприятие с первого дня создания, поэтому нельзя исключить собственные ошибки и появление более умелой и удачливой конкуренции, либо же предсказать размер будущей прибыли. Также не известно, покроют ли доходы расчетные суммы с контрагентами и устроит ли собственников рентабельность. Исходя из этого, на эффективность финансового управления влияют не только полученные доходы, но и среднее генерирование прибыли.

Если предприятие прибыльно на регулярной основе и осуществляет свою деятельность с приемлемыми уровнями риска, то стратегические финансовые решения могут приниматься с перспективой на будущие периоды (включая дополнительные источники финансирования). То есть не только уровень текущего финансового состояния, но и стратегические решения могут зависеть от степени эффективности предприятия, суть которой заключается в генерировании прибыли.

Прибыль является основным источником, за счет которого наращивается капитал, осуществляется социальное развитие и растет благосостояние владельцев. В связи с этим достижение максимальной прибыли является первостепенной задачей финансового менеджера организации.

Прибыли свойственны такие функции:

- экономический показатель, дающий характеристику финансовым результатам хозяйствования;
- стимулирующая функция, которая проявляется при распределении и использовании;
- основной источник увеличений финансовых ресурсов организации.

Экономическое содержание прибыли заключается в том, что она является денежным выражением стоимостной оценки прибавочных продуктов. В роли экономической категории прибыль отвечает за важнейшие функции. В первую очередь это характеристика эффективности хозяйствования предприятий. Прибыльность сама по себе является свидетельством продуктивной деятельности организации. Несмотря на это, одна только прибыль не позволит сделать объективную оценку всех аспектов хозяйствования. Чтобы проанализировать предприятие, используют множество показателей. Также, выполняя стимулирующую функцию, прибыль играет роль финансового результата и основного элемента финансовых ресурсов.

Это конечный финансово-экономический результат, которому присвоена ключевая роль в сфере рыночного хозяйства.

Прибылью называется размер дохода организации, который является разницей издержек производства и общей суммы выручки от реализации товаров. На ее величину влияют два фактора: себестоимость и цена.

В роли экономической категории прибыль является отображением суммы дохода, к которой привела экономическая деятельность. Когда соединяются производственные факторы (труд, капитал, природные ресурсы) и полезная производственная деятельность, осуществляется производство продукции, что превращается в товар на условиях реализации потребителям.

Предварительно выполняется расчет стоимости товара, в которую включается прошлый овеществленный труд и живой труд. Формируется несколько частей стоимости живого труда. Первая – это заработная плата сотрудников, которые изготавливали продукцию, а вторая выступает в виде чистого дохода, реализация которого возможна только когда продукция будет продана. То есть ее полезность будет признана общественностью.

Расходы организации – уменьшение экономической выгоды из-за вывода материальных активов (денежные средства, иное имущество) или возникновение обязательств, уменьшающих размер капитала предприятия. Исключением является уменьшение вклада по инициативе собственника. Не относятся к расходам и не уменьшают капитал:

- приобретенные необоротные активы;
- вклады в уставной капитал другой организации;
- приобретенные акции и другие ценные бумаги;
- благотворительная деятельность, отдых, мероприятия;
- перечисленные авансы и задатки;
- погашенные кредиты и займы.

Доход от обычного вида деятельности – сумма выручки от реализованного товара, а также расчет за выполненные работы и оказанные услуги.

Расходы от обычного вида деятельности – траты на изготовление и продажу продукции, амортизационные отчисления.

Получение дохода доступно лишь при удовлетворении следующих условий:

- предприятие имеет право получать выручку согласно конкретным договорам или другим подтверждениям;
- возможно определение суммы выручки;
- состоялась передача прав собственности от производителя к покупателям;
- возможны определение суммы расходов.

Если названные условия не выполняются, поступившая сумма отображается как кредиторская задолженность. Обычные виды деятельности играют важнейшую роль, поскольку оказывают наибольшее влияние на конечный результат.

Список литературы

1. Адамов, Н., Еремин, И. Особенности системы управленческого учета «директ-костинг» // Финансовая газета. – 2007. – № 26. – С. 13-15.
2. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 408 с.
3. Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Юнити – Дана, 2015. – 544 с.
4. Бобошко, Н. М. Финансово-экономический анализ: учебное пособие / Н. М. Бобошко и др. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 383 с.
5. Бухорбаева, А. Т. Основные проблемы при планировании доходов и расходов предприятия // Вопросы экономики и управления. – 2016. – №4. – С. 70-72.
6. Герасимова, Л. Н. Особенности формирования доходов и расходов компании // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №2. – С. 36-38.
7. Старостина, Т. Г. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.
8. Кирюхина, Ю. С., Шитов, В. Н. Доходы организаций от операций с ценными бумагами. Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 111-113.

ИННОВАЦИИ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

В. И. Нуруллина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В современной рыночной системе не заостряется внимание на инновационный потенциал, поэтому происходит ослабление собственной позиции и снижение размеров прибыли, что приводит к кризисной ситуации.

Выделяются следующие виды инноваций, которые применяются при антикризисном управлении:

- изготовление нового, подразумевает создание продукта, услуги, блага или качества, которые неизвестны потребителям;
- внедрение нового, то есть создание нового метода или способа производства, как пример, можно использовать новое научное открытие;

- освоение нового рынка сбыта, то есть такого рынка, где определенная отрасль не была представлена в стране, не имея значения, существовал данный рынок раньше;
- получение нового источника сырья равным образом, не имея значения, существовал ранее данный источник, или же считался недоступным;
- проведение соответствующей реорганизации, к примеру, подрыв или обеспечение монопольного положения [1].

На рисунке 1 представлен механизм применения инноваций в антикризисном управлении.



Рисунок 1 – Механизм применения инноваций в антикризисном управлении

Антикризисная устойчивость подразумевает способность предприятия из состояния негативного возмущения, вызванным кризисом, вернуться в состояние экономического равновесия [2].

Перечислим, что входит в диагностику антикризисной устойчивости:

- диагностика финансовой устойчивости;
- потенциал кадрового состава;
- адаптация организационных структур к условиям, которые могут измениться;
- информационная культура сотрудников;

- изменения научно-технического потенциала организации и отрасли;
- влияния правового поля на деятельность организации в целом и ее сотрудников;
- изменения экологической ситуации, а также влияния на деятельность организации;
- решения проблем безопасности;
- экономическая ситуация в организации.

На предприятии, прежде всего, определяется показатель ликвидности и показатель финансовой устойчивости, они и являются показателями наступления кризиса в деятельности предприятия.

Неплатежеспособность предприятия может быть нескольких видов: случайной, временной, длительной и хронической [3]. Причины ее бывают следующими: недостаток финансовых ресурсов, недостаточный объем продаж и собственной выручки, нехватка оборотных средств, длительные переносы в переводе платежей и так далее.

Финансовая устойчивость предприятия определяется с помощью отношения собственных и заемных средств в активах. В случае если у предприятия показатель ликвидности неблагоприятный, но предприятие способно сохранить свое положение в финансовой активности, то можно сказать, что оно способно выйти из негативной ситуации, иначе можно сказать, что положение компании близится к банкротству [4].

Антикризисная устойчивость подразумевает возможность предприятия возвращаться в исходное экономическое положение равновесия, после воздействия кризиса и производить регулирование потоков денежных средств и затрат, которые формируют кредиторскую задолженность.

Выделяют два типа инновационных стратегий:

- адаптивная, если новые законы или правила являются всего лишь реакцией на поведение конкурентов;
- конкурентная, если новые правила и законы основаны на научно-исследовательских работах самим предприятием, и по подготовленным шагам, есть возможность достигнуть успеха конкурентных преимуществ [5].

Для эффективности необходимо привлечь сотрудников в активизации деятельности и провести следующие мероприятия:

- создание специальной инновационной группы, которая будет искать, собирать и генерировать новые идеи, а также обеспечить для них все благоприятные условия;
- применение и изучение современных мер по стимулированию инновационной активности персонала;
- поощрение сотрудников в инновационной активности;
- последовательное и четкое следование нововведений.

Инвестирование является ключевым в реализации инновационной политике, а также является неотъемлемым условием для предотвращения банкротства предприятия.

Список литературы

1. Бендиков, М. А. Оценка реализуемости инновационного проекта // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №2 – С. 27-40.
2. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. – Киев: Эльга, 2018. – 511 с.
3. Казакова, Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 297 с.
4. Тренин, Н. Н. Управление финансами: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 495 с.
5. Янин, О. Е. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Академия, 2019. – 320 с.
6. Шитов, В. Н., Филатов, И. П. Факторы, влияющие на структуру финансовых ресурсов коммерческой организации. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск УлГТУ, 2020. – С. 143-147.
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.

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

М. Ю. Оброкова, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций, как государства, так и региона в отдельности. Важным моментом при обсуждении бюджета является то, что годовой бюджет составляется на 1 финансовый год, который длится с 1 января по 31 декабря отчетного года.

Доходами бюджета признаются средства, поступающие в бюджет. Согласно Бюджетному кодексу РФ, к ним относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

Согласно закону Ульяновской области №124-ЗО от 22.11.2019 «Об областном бюджете Ульяновской области на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» общий объем доходов областного бюджета Улья-

новской равен сумме 604 304 86,4 тыс. рублей, в том числе безвозмездные поступления в общей сумме 10603132,3 тыс. рублей. Имея эти данные несложно сделать вывод о том, что на 2020 год налоговые и неналоговые поступления составляют 82%, а безвозмездные поступления – 18% [2]:

Рассматривая состав налоговых и неналоговых поступлений на 2020 год в бюджет Ульяновской области, я выявила следующую структуру поступлений:

- налог на доходы физических лиц – 67%;
- налоги на совокупный доход составили – 7%;
- имущественный налог – 13%;
- доходы от использования имущества – 6%;
- доходы от продажи материальных и нематериальных активов – 3%.

Безусловно, нельзя не отметить влияние Covid-19 как на состояние страны в целом, так и на состояние регионов, а если быть точнее на состояние бизнеса, поскольку именно бизнес, т.е. юридические лица являются представителями большей доли налоговых поступлений в бюджет региона.

Для сравнения, хочу предложить проследить за совокупностью планового и фактического значения некоторых налоговых и неналоговых поступлений [3].

Таблица 1 – Плановые и фактические доходные источники

Наименование доходных источников	План на 01.04.2020 года	Факт за 01.04.2020 года	План на 01.04.2021 года	Факт за 01.04.2021 года
Налоговые доходы:	1 334 593,9	1 356 081,0	1 015 754,9	1 037 695,2
НДФЛ	969 832,3	1 008 821,3	734 557,4	746 149,1
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	38 553,8	32 698,0	58 484,7	69 131,1
Земельный налог	151 439,7	144 708,8	87 921,6	89 727,8
Неналоговые доходы:	160 039,3	157 154,6	113 674,3	131 479,9
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности.	95 956,5	90 099,6	71 865,4	81 230,3
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	40 947,7	32 122,2	20 720,4	25 210,2

Проанализировав таблицу 1, можно прийти к следующим мыслям, эпидемиологическая ситуация очень сильно повлияла на структуру налоговых и неналоговых поступлений в бюджет, причиной тому являются общегосударственные меры по поддержке среднего и малого бизнеса. Поскольку господдержка включала в себя:

- расширение программы льготного кредитования (ставка 2%) для пострадавших отраслей;

- уменьшение страхового взноса (с 14 до 7,6%) и налога на прибыль (с 20 до 3%) и IT-отрасли и т.д.

Из таблицы видно, что ситуация на 2020 год, скажем так, была относительно устойчивой, но к 2021 году, когда мы столкнулись с Covid-19, с господдержкой, состояние экономики ухудшилось. Можно увидеть, какие плановые показатели были поставлены в том году и сейчас, безусловно, разница заметна.

Крупнейшими налогоплательщиками Ульяновской области, от которых поступает более 20% доходов, являются:

1. ООО «УАЗ».
2. АО «Ульяновский механический завод».
3. АО «Авиастар-СП».
4. АО «Ульяновское конструкторское бюро приборостроения».
5. ФГБОУ ВО «Ульяновский институт гражданской авиации имени главного маршала авиации Б. П. Бугаева».
6. Ульяновское отделение – структурное подразделение КЖД – филиал ОАО «Российские железные дороги».
7. ООО «Авиакомпания Волга-Днепр».
8. Ульяновский филиал ПАО «Т Плюс».
9. ФНПЦ АО НПО «Марс».
10. АО «Ульяновский моторный завод».
11. ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет».
12. АО «Ульяновский патронный завод».

Обсуждая основной бюджето-образующий доходный источник, то им признается налог на доходы физических лиц. В структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета муниципального образования «город Ульяновск» НДФЛ составляет 67%. Поступающая в бюджет города доля налога составляет 30%.

В заключении, хочу сказать, что с каждым годом устанавливается определённый объем доходов, который по истечении года может и не достигает нужной отметки, но именно данный момент демонстрирует уровень собираемости налогов. Поступления налоговые и неналоговые, а также безвозмездные поступления распределяются на следующие расходы:

- общегосударственные расходы;
- национальная безопасность и правоохранительная деятельность;
- образование;
- здравоохранение;
- национальная экономика;
- охрана окружающей среды и т.д.

Проанализировав состав и структуру доходов бюджета Ульяновской области, можно сказать, что на бюджет оказывает влияние экономической и политической ситуации, но помимо них в настоящий момент огромное влияние оказывает эпидемиологическая обстановка, т.к. COVID-19 внёс коррективы во многие области и сферы нашей жизни. В 2020 году на общегосударственном уровне были приняты меры по предоставлению льгот при уплате налогов, которые изменили структуру, а если быть точнее сократили её размер. Таким образом, в настоящее время следует максимизировать усилия по достижению сбалансированности бюджета и переходить к бездефицитному бюджету, как на государственном уровне, так и на региональном.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (ред. от 17.02.2021) // КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Офиц. сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/.
2. Законодательство и нормативные акты Ульяновской области. <https://law.ulgov.ru/doc/14797>.
3. Финансовое управление администрации города Ульяновска. [Офиц. сайт]. URL: <http://фин-73.рф/index.php/otkrytyj-byudzheta/dokhody-byudzheta.html>.
4. Бенько, Е. В., Писнова, А. Я., Рябова, А. Р. Методы планирования бюджетных доходов. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2017. – С. 320-321.
5. Заблоцкая, С. В., Мананникова, Ю. В., Бенько, Е. В. Роль налогов в формировании бюджетов разных уровней. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. – С. 139-142.
6. Рыль, К. С., Бенько, Е. В. Методы бюджетного планирования. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. – С. 285-290.

КРЕДИТНЫЕ РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

С. Д. Овечкина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Кредитные ресурсы коммерческого банка – это совокупность денежных средств хозяйствующих субъектов и денежных доходов населения,

которые мобилизуются банком на условиях возникновения отношений собственности и долговых обязательств для дальнейшего размещения среди нуждающихся в дополнительных ресурсах юридических и физических лиц с целью получения прибыли» [1, с. 37].

Структура кредитных ресурсов представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Состав кредитных ресурсов коммерческого банка

Основным источником ресурсов коммерческого банка являются привлеченные средства, составляющие около 70-80% всех банковских ресурсов, которые по характеру образования можно классифицировать на средства, полученные от клиентов банка и заимствованные в банковском секторе.

Основную долю привлеченных средств (более 70%) формируют депозитные ресурсы, а меньшую – недепозитные источники.

Для анализа привлеченных средств коммерческого банка первым делом изучается их структура методом определения удельного веса каждой статьи привлеченных средств в их общей сумме.

Далее изучаются эффективность использования средств. Для этого существует множество методов, один из них коэффициентный метод. Рассмотрим данный метод на примере в таблице 1.

Из данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы, слишком высокая доля обязательств. Слишком низкая доля межбанковских кредитов. Низкая доля участия собственного капитала. Это говорит о том, что основным источником кредитных ресурсов выступают срочные депозиты,

Таблица 1 – Оценка качества пассивов банка ПАО Банка «ФК Открытие»

Показатели	Формула	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение (+, -)	Рекомендуемое значение
Технологическая устойчивость	$\frac{\text{Капитал}}{\text{Активы}}$	0,12	0,17	0,13	0,01	0,08-0,15
Уровень срочности и надежности	$\frac{\text{Обязательства}}{\text{Активы}}$	0,86	0,77	0,82	-0,04	0,5-0,7
Кредитная составляющая капиталной базы	$\frac{\text{Займы}}{\text{Активы}}$	0,05	0,17	0,06	0,02	0,2-0,35
Минимизация риска устойчивости	$\frac{\text{Онкольные обязательства}}{\text{Все обязательства}}$	0,15	0,20	0,24	0,10	0,2-0,4
Минимизация риска затрат	$\frac{\text{Срочные депозиты}}{\text{Все обязательства}}$	0,38	0,50	0,65	0,27	0,1-0,3
Долевое участие займов в обязательствах	$\frac{\text{Займы}}{\text{Все обязательства}}$	0,05	0,22	0,08	0,02	0,25-0,40
Степень пассивной устойчивости	$\frac{\text{Прочие обязательства}}{\text{Все обязательства}}$	0,01	0,02	0,01	0,00	Стремится к 0
Уровень достаточности стержневого капитала	$\frac{\text{Стержневой капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	1,00	1,00	0,96	-0,04	> 0,50
Достаточность собственного капитала	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	0,12	0,17	0,13	0,01	> 0,15
Паритет собственного и привлеченного капитала	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Все обязательства}}$	0,14	0,21	0,16	0,02	> 0,25
Соотношение собственного капитала и работающих активов	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Доходные активы}}$	0,18	0,24	0,18	-0,01	> 0,18
Соизмеримость динамики	$\frac{\text{Темп роста капитала}}{\text{Темп роста доходных активов}}$	1,40	1,30	0,74	-0,66	1,0

что осложняет формирование долгосрочных ресурсов. В дальнейшем это может негативно повлиять на уровень ликвидности и доходности.

Для оценки эффективности использования кредитных ресурсов используется анализ качества кредитного портфеля, поскольку основным средством размещения ресурсов является предоставление кредитов. Анализ качества кредитного портфеля оцениваемого коэффициентным методом представлен в таблице 2.

Из таблицы 2 можно сделать выводы о том, что низкая доля доходных активов, наблюдаются избыточные резервы на покрытие убытков, а также высокая доля неработающих кредитов в портфеле. Что говорит о неэффективном управлении кредитным портфелем данного банка.

Таблица 2 – Анализ качества кредитного портфеля ПАО Банка «ФК Открытие»

Показатели	Формула	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение (+, -)	Рекомендуемое значение
Коэффициент прибыльности кредитного портфеля	$\frac{\text{Процентный доход}}{\text{Кредитный портфель}}$	0,08	0,06	0,05	-0,03	> 0,1-0,2
Коэффициент прибыльности рабочих кредитов	$\frac{\text{Процентный доход}}{\text{Доходные кредиты}}$	0,10	0,08	0,06	-0,04	> 0,1-0,2
Коэффициент степени защиты от кредитных рисков	$\frac{\text{Резервы}}{\text{Недоходные кредиты}}$	1,99	1,32	1,42	-0,57	1,0
Коэффициент степени достаточности резервов на случай непогашения кредитов	$\frac{\text{Резервы}}{\text{Непогашенные кредиты}}$	7,55	4,05	10,68	3,12	1,0
Коэффициент доходности активов	$\frac{\text{Доходные активы}}{\text{Активы}}$	0,67	0,69	0,77	0,10	0,75-0,85
Коэффициент соотношения платных активов и пассивов	$\frac{\text{Доходные активы}}{\text{Обязательства}}$	0,76	0,86	0,91	0,15	не менее 1,0
Тип кредитной политики	$\frac{\text{Кредитный портфель}}{\text{Обязательства}}$	0,90	0,85	0,85	-0,05	0,6-0,7
Коэффициент рискованности ссудной политики	$\frac{\text{Кредитный портфель}}{\text{Капитал}}$	6,56	3,40	4,53	-2,03	не более 8,0
Коэффициент просроченных ссуд (доля неработающих кредитов в портфеле)	$\frac{\text{Недоходные кредиты}}{\text{Кредитный портфель}}$	0,11	0,16	0,12	0,01	< 0,04

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка эффективности использования кредитных ресурсов трудоемкий процесс, который предусматривает расчет большого числа показателей. Так при анализе качества пассивов, оценивается непосредственно сама ресурсная база, а при анализе качества кредитного портфеля эффективность размещения средств, с целью выдачи кредитов потребителям.

Список литературы

1. Банковское дело : учебное пособие / [Л. И. Юзвович, Н. Н. Мокеева, Ю. Э. Слепухина, Т. В. Бакунова, А. Е. Заборовская, Г. С. Чеботарева] ; под ред. канд. экон. наук, доц. Н. Н. Мокеевой ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 296 с.
2. Зотов, В. П. Анализ банковской деятельности : учебное пособие / В. П. Зотов, С. Г. Черниченко, Р. М. Котов. – Кемерово : КемГУ, 2017. – 155 с.

3. Официальный сайт ПАО Банка «ФК Открытие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.open.ru/> (дата обращения: 13.03.2021).

4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

5. Эпикурова, И. А., Шитов, В. Н. Значение и виды банковской отчетности. Сборник научных статей 8-й Международной молодежной научной конференции: в 5 томах. – Курск: ЮЗГУ, 2020. – С. 500-502.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ АЛЬФА БАНКА

О. Ю. Овчинникова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Актуальность темы заключается в том, что за последнее время отмечается рост потребительского кредитования и возрастающая ролью данного сегмента для банка. Современное общество невозможно представить без развитой системы банковских продуктов, в частности банковских кредитов. Существенное место в их структуре приходится на кредиты физическим лицам, так называемые потребительские кредиты. От развития данного сегмента зависит потребительский спрос на товары длительного пользования и способность населения удовлетворить свои потребности в данных товарах.

В экономической науке существуют различные подходы к пониманию сущности кредитования физических лиц. Основные существующие точки зрения представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Трактовка понятий «кредитование физических лиц»

Экономисты	Определение
А.М. Тавасиев	Кредитование населения представляет собой процесс предоставления кредита населению на условиях возвратности, платности и срочности [3, с. 118]
Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая	Кредитование физических лиц представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, определяющих организацию кредитного процесса и его регулирование в соответствии с принципами кредитования и теорией кредитного риска. Потребительский кредит – это форма кредита, которая служит средством удовлетворения потребительских нужд населения [2, с. 130]
Н.В. Голозубова	Кредитование физических лиц или розничное кредитование включает в себя потребительское и ипотечное кредитование. Потребительский кредит – это кредит, который привлекается физическими лицами для приобретения потребительских товаров и бытовых услуг в целях их последующего непроизводственного потребления. Кредиты на строительство и приобретение жилья относятся к ипотечным [4, с. 667]

Анализ определений потребительского кредита показал, что существенных различий в трактовке потребительского кредитования у разных авторов не выявлено.

Быстрый рост закредитованности населения обеспокоил Банк России, который во второй половине 2019 года предпринял ряд мер, призванных сдержать динамику новых выдач кредитов. Несмотря на постепенное замедление темпов роста, положительный тренд в потребительском кредитовании продолжился и в I квартале 2020 года: портфель вырос на 4% и на 01.04.2020 г. достиг исторического максимума в 9,2 трлн рублей. Однако пандемия коронавируса, начавшаяся в марте, и последовавший за ней карантин вынудили банки существенно сократить объемы выдач новых кредитов ввиду неопределенности относительно финансового состояния потенциальных заемщиков. Так, в среднем объем выданных потребительских кредитов с апреля по июнь был почти на 40 % ниже показателей предыдущего квартала, что привело к снижению объема портфеля за II квартал 2020 года на 1%.

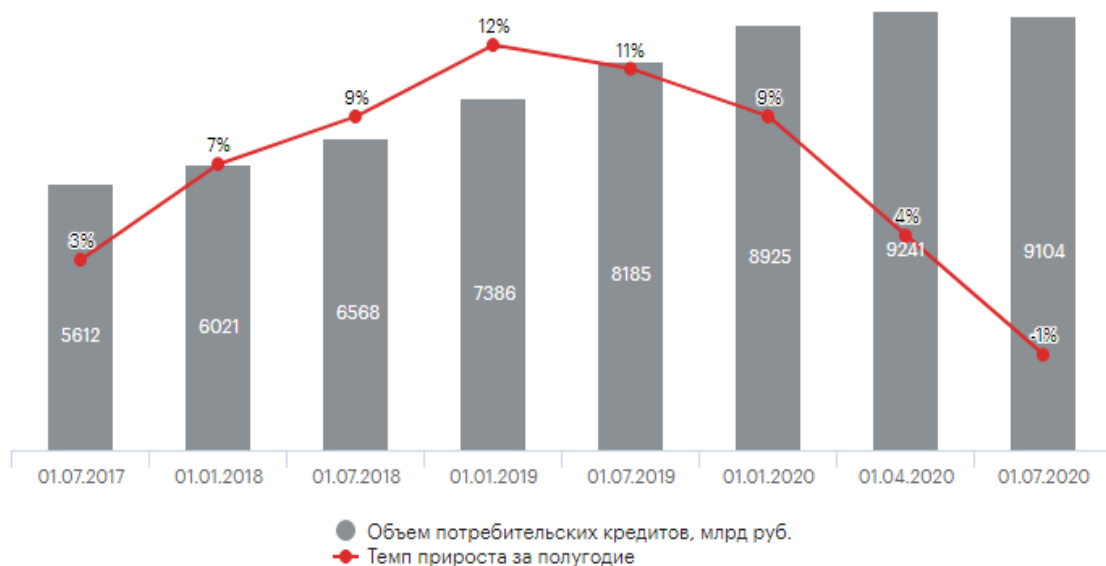


Рисунок 1 – Динамика объема потребительских кредитов в 2017-2020 гг., млрд руб.

Быстрее рынка в 1-м полугодии 2020 года выросли ГПБ (23%), «ФК Открытие» (13%) и «МТС-Банк» (11%), активно наращивающие свои позиции в сегменте потребительского кредитования. Наибольшее снижение объемов портфелей потребительских ссуд продемонстрировали «дочки» иностранных банков – «ХКФ Банк» (-12%), «ОТП Банк» (-11%), «Райффайзенбанк» (-4%). Топ-3 лидеров сегмента – Сбербанк, ВТБ и «Альфа-Банк» – демонстрировали сдержанные темпы роста в диапазоне 3,5-5,5%. Портфель лидирующего по темпам роста в прошлом году «Тинькофф Банка» в 1-м полугодии вырос менее чем на 1%.

С начала пандемии COVID-19 был реализован ряд мер, призванных уменьшить негативный эффект на финансовое состояние банков и оказать поддержку населению в условиях снижения уровня доходов из-за ограничений, введенных после появления коронавирусной инфекции. Так, в начале апреля был принят 106-ФЗ, позволяющий предоставить кредитные каникулы до шести месяцев гражданам, удовлетворяющим определенным условиям. Кроме того, Банк России стимулировал кредитные организации предлагать собственные программы реструктуризации задолженности заемщикам, не попавшим под действие закона, позволив банкам применять по данным ссудам введенные регуляторные послабления и не признавать их реструктурированными в целях формирования резервов для расчета пруденциальных нормативов.

Завершение 2020 года оказалось весьма успешным для потребительского кредитования. Объем выдачи в декабре достиг нового максимума – 516,1 млрд руб., превысив показатель предыдущего года на 4%. В первую очередь участники рынка объясняют это традиционным сезонным фактором, тратами граждан перед новогодними праздниками. На 2021 год они также смотрят с оптимизмом: экономика постепенно восстанавливается, у населения остается отложенный спрос на кредитование. Однако эксперты предупреждают, что эпидемиологическая и экономическая ситуация, по крайней мере, в начале года, все еще далека от стабильности.

Объем выданных кредитов наличными в РФ в декабре 2020 года превысил 516 млрд руб., что стало рекордным показателем за всю историю наблюдений. Такие данные приводит Объединенное кредитное бюро (ОКБ, бюро предоставляет и данные Сбербанка). По сравнению с «нековидным» декабрем 2019 года рост составил 4%. Вместе с тем количество кредитов сократилось на 9% и составило 1,5 млн руб. Средняя сумма кредита выросла, по итогам декабря она также обновила максимум и достигла 355 тыс. руб. По сравнению с прошлогодним декабрем средний чек вырос на 12%.

АО «АЛЬФА-БАНК» – универсальный банк, работающий как с юридическими, так и физическими лицами. Обслуживание физических лиц осуществляется в том числе и с помощью интернет-банкинга (система «Альфа-Клик»).

В таблице 2 представлена структура по кредитам, предоставленным физическим лицам. Таким образом, АО «Альфа-банк» в большей степени предоставляет кредиты физическим лицам за счет кредитов наличными денежными средствами (удельный вес за все три рассматриваемых года составляет больше 58%), потребительских кредитов (удельный вес 35,69%, 35,89% и 29,56% соответственно) и кредитных карт (удельный вес за 2018 г. – 15,13%, 2019 г. – 9,57% и 9 мес. 2020 г. – 8,25%).

Таблица 2 – Структура по кредитам, предоставленным физическим лицам

Показатели	2018 г.		2019 г.		9 мес. 2020 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Кредиты наличными денежными средствами	82 313 405	58,65	101 931 326	61,60	129 281 526	68,61
Потребительские кредиты	50 087 093	35,69	59 387 901	35,89	55 699 698	29,56
Кредиты по кредитным картам	21 231 628	15,13	15 835 607	9,57	15 542 884	8,25
Ипотечные кредиты	2 277 616	1,62	1 775 720	1,07	1 445 180	0,77
Резерв под обесценение	-570 581	-11,09	-13 470 308	-8,14	-13 526 595	-7,18
Итого, за минусом резерва	140 339 161	100,00	165 460 246	100,00	188 442 693	100,00

Не смотря на то, что в 9 мес. 2020 г. снизилось предоставление кредитов в разрезе многих кредитных продуктов, банк с каждым годом увеличивает объем выданных кредитов, в частности за счет кредитов наличными денежными средствами. Одним из основных показателей, отражающих качество ссудного портфеля коммерческого банка, является показатель просроченной задолженности по выданным кредитной организацией ссудам.

Рассмотрим темп роста просроченной задолженности, в разрезе кредитных продуктов АО «Альфа-банк» в таблице 3.

Таблица 3 – Темп роста просроченной задолженности

Показатели	2018 г.	2019 г.	9 мес. 2020 г.	Изменение		Темп роста	
				2019 / 2018	9 мес. 2020 / 2019	2019 / 2018	9 мес. 2020 / 2019
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%	%
Кредиты наличными денежными средствами	5 781 979	3 832 056	4 067 649	-1 949 923	235 593	66,28	106,15
Отношение к выданным кредитам, %	4,12	2,32	2,16	-1,80	-0,16	56,31	93,10
Потребительские кредиты	2 542 095	2 057 480	2 198 267	-484 615	140 787	80,94	106,84
Отношение к выданным кредитам, %	1,81	1,24	1,17	-0,57	-0,07	68,51	94,35
Кредиты по кредитным картам	2 374 122	1 266 192	931 885	-1 107 930	-334 307	53,33	73,60
Ипотечные кредиты	587 709	596 127	428 366	8 418	-167 761	101,43	71,86
Резерв под обесценение	(8 634 495)	(5 808 433)	(5 475 343)	-2 826 062	-333 090	67,27	94,27
Итого, за минусом резерва	2 651 410	1 943 422	2 150 824	-707 988	207 402	73,30	110,67

Итак, основываясь на данные таблицы 3 видно, что просроченная задолженность в 9 мес. 2020 г. увеличилась на 207 402 тыс. руб. (10,67%), а в

2019 г. наблюдалась совсем другая динамика (просроченная задолженность снизилась на 26,7% по сравнению к 2018 г.).

Просроченная задолженность по кредитам наличными денежными средствами и потребительским кредитам увеличилась на 235 593 тыс. руб. и 140 787 тыс. руб. соответственно. Темп прироста просроченной задолженности по кредитам наличными составил 6,15%, по потребительским кредитам – 6,84%. Резерв под обесценение снизился на 333 090 тыс. руб. или 5,73%.

Увеличение просроченной задолженности по двум видам кредитования является отрицательной динамикой. Это говорит о том, что клиенты банка не могут погашать свою задолженность перед банком. По кредитным картам и ипотечным кредитам просроченная задолженность снизилась на 26,40% и 28,14% соответственно. В течение 9 мес. 2020 г. с баланса за счет резервов было списано безнадежной ссудной задолженности на общую сумму 7 612,5 млн руб.

Проведенный анализ потребительского кредитования в АО «Альфа-банк» позволил выявить специфику данного вида кредитования по сравнению с другими видами кредитов.

1. Банк активно развивает данный вид кредитования, рост портфеля в значительной степени был связан с увеличением необеспеченных потребительских кредитов.

2. Доля просроченных потребительских кредитов является достаточно низкой. Однако увеличение просроченной задолженности по двум видам кредитования является отрицательной динамикой. Это говорит о том, что клиенты банка не могут погашать свою задолженность перед банком.

3. Спектр предоставляемых кредитных продуктов в области потребительского кредитования достаточно широк.

Список литературы

1. Архипова, А. Зарубежные методы анализа кредитоспособности // Экономика и социум. – 2018. – №1(14). – С. 15-17.
2. Банковское дело / под ред. Белоглазовой Г. Н., Кроливецкой Л. П. СПб., 2019. – 315 с.
3. Банковское кредитование / Под ред. А. М. Тавасиева. М.: ИНФРА-М, 2020. – 656 с.
4. Голозубова, Н. В. Кредитование физических лиц и его роль в повышении благосостояния населения страны // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 667-670.
5. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
6. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Анализ кредитования физических лиц дополнительным офисом Ульяновского филиала ОАО «Россельхозбанк» // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – №8 (38). – С. 183-185.

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

И. И. Пашева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Ипотечное жилищное кредитование – это форма ипотечного кредитования, целью которой является приобретение гражданами жилья. По способу организации кредитных отношений такое кредитование представляет собой разновидность ипотечного кредита со всеми присущими им характеристиками: долгосрочный характер, залог недвижимого имущества, рассрочка погашения, особая система рефинансирования. По своему прямому назначению их можно рассматривать как элемент розничного банковского бизнеса, так как они обслуживают потребности населения в привлечении заемных средств для покупки жилья. Их развитие, основные характеристики и риски определяются уровнем доходов населения, уровнем жизни, социальной стабильностью, а ипотечные кредиты, обеспеченные залогом коммерческой недвижимости, в большей степени зависят от кредитоспособности и прибыльности предприятий-получателей [1].

Во всех странах ипотечные кредиты играют важную роль в обеспечении населения жильем и улучшении жилищных условий. Повсеместное развитие ипотечного кредитования становится фактором социальной стабильности, создает предпосылки для роста жилищного строительства и смежных отраслей, а также стимулирует спрос на мебель, бытовую технику, предметы интерьера и т.д. Человек, имеющий собственный дом или квартиру психологически более устойчива, он может создать семью, растить детей. Обеспечение хороших жилищных условий также ведет к улучшению здоровья нации, увеличению продолжительности жизни, что, в свою очередь, повышает трудоспособность населения. Развитие жилищной ипотеки может облегчить проблемы безработицы за счет повышения мобильности рабочей силы.

В Российской Федерации крайне высока потребность в ипотечных кредитах. Общий жилищный фонд в России составляет около 3,5 миллиарда квадратных метров, а среднее предложение жилья составляет около 20 кв. м на человека, что значительно ниже аналогичных показателей в развитых странах.

Формирование системы ипотечного кредитования – одно из приоритетных направлений современной государственной жилищной политики. Объем выданных ипотечных кредитов растет, ежегодно удваиваясь.

Ипотечное кредитование – это целостный механизм реализации отношений, возникающих при выдаче, продаже и обслуживании ипотечных кредитов, который может успешно функционировать только при наличии развитой ипотечной системы, позволяющей четко установить надежность

прав собственников к определенным объектам недвижимости. недвижимости и создать условия для предоставления им долгосрочных кредитов под залог жилой недвижимости. В тех странах, где существуют надежные ипотечные системы, такое кредитование стало не только фактором социально-экономического развития, но и условием стабильного и эффективного функционирования банковской системы. При развитой, стабильно функционирующей системе ипотечного кредитования достигается наилучшая согласованность интересов всех участников этого процесса, что снижает риски банковских операций.

Существуют различные модели жилищной ипотеки. Обычно наиболее активно развиваются и доказали свою эффективность в зарубежных странах три модели: контрактно-сберегательная модель, модель ипотечного банка и модель вторичного ипотечного рынка.

Исторически первой возникла контрактно-сберегательная модель ипотечного кредитования. В рамках данной модели формирование ресурсов ипотечного кредитования происходит за счет целевых сберегательных вкладов. Потенциальный заемщик заключает с банком договор, согласно которому он обязуется ежемесячно вносить определенную сумму на депозит, т.е. реализовывать так называемый накопительный план. Банк, в свою очередь, берет на себя обязательство предоставить клиенту ипотечный кредит после выполнения накопительного плана на заранее оговоренных условиях. Важно подчеркнуть, что в рамках этой модели процентные ставки как по депозитам, так и по кредитам являются фиксированными и не зависят от изменений рыночных процентных ставок. Обычно они несколько ниже последних.

Эта модель позволяет банкам одновременно решать две задачи: привлекать долгосрочные ресурсы по фиксированным ставкам и минимизировать кредитный риск, поскольку, накапливая средства, клиент демонстрирует, что у него есть постоянный источник дохода, подтверждая свою кредитоспособность и кредитную историю. Это делает данную модель привлекательной для тех стран, где нет устоявшихся традиций долгосрочного кредитования физических лиц. На его основе, как правило, реализуются программы государственной поддержки малообеспеченных слоев населения (субсидирование первоначального взноса и процентных ставок, гарантия возврата кредита и т.д.). Недостатками данной модели являются требование предварительного накопления определенной суммы, в силу чего клиент не может получить ипотечный кредит, когда он ему нужен, и ее «нерыночный» характер. Закрытый характер конкретной модели накопления и фиксированные ставки на развитых рынках искажают рыночные приоритеты и ограничивают возникновение конкуренции на кредитном рынке.

В большинстве стран мира в той или иной форме использовалась контрактно-сберегательная модель, когда у граждан еще не было кредит-

ной истории, а у банков были достаточные долгосрочные обязательства. В развитых странах эта модель сохранилась только во Франции, Германии, Австрии благодаря государственным субсидиям [2].

В модели ипотечного банка источником ресурсов для ипотечного кредитования является выпуск ипотечных облигаций (ипотеки), обеспеченных залогом недвижимого имущества, под которые предоставляются ипотечные кредиты (так называемое массовое ипотечное покрытие). Проценты по ипотечным облигациям выплачиваются из доходов, полученных банками от ипотечных кредитов, и, соответственно, они погашаются из сумм, полученных в счет погашения этих кредитов. Ипотечные облигации являются одним из самых безопасных видов ценных бумаг, поскольку они обеспечиваются денежным потоком от выданных ипотечных ссуд, ипотечных банковских гарантий и залога недвижимости.

Суть модели вторичного ипотечного рынка заключается в том, что банк, оформив ипотечный кредит, сразу же продает его специальной организации-кондуиту. В этом случае ипотечный кредит переводится на баланс последнего. С момента продажи банк не несет никаких рисков по данному кредиту. Conduit собирает купленные ссуды в пулы, а затем выпускает ценные бумаги с ипотечным покрытием, которые продает инвесторам. Это создает вторичный рынок ипотеки. При этом кондуит дает инвестору гарантию своевременной выплаты основного долга и процентов по этим ценным бумагам, то есть страхует кредитный риск.

Эта модель основана на процессе секьюритизации активов, то есть преобразовании кредитных требований в форму ценных бумаг, обращающихся на рынке. Этот образец типичен для США. Вторичный рынок ипотеки облегчает приток капитала в экономику, уменьшает разницу между процентными ставками в разных географических регионах, что способствует формированию единой цены капитала по всей стране.

Ипотечное кредитование – один из наиболее динамично развивающихся сегментов банковского дела. На данный момент ипотечных программ становится все больше. Кредитование населения прочно заняло место основного вида банковской деятельности, поскольку ипотека является проверенным и широко используемым инструментом приобретения жилой недвижимости в банковской практике. Несмотря на то, что доля ипотеки в ВВП в 2019 году составляет порядка 6-7%, в России она играет важную роль катализатора развития строительной отрасли. Важным изменением в жилищной политике государства стала ориентация на дальнейший рост ипотечного кредитования, что, в свою очередь, положительно сказывается на развитии реального сектора экономики. Рост строительства вызывает оживление в производстве строительных материалов и строительной техники. Кредитование дает импульс модернизации производства, что приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции, то есть увеличению экономического потенциала страны [3].

Список литературы

1. Коробова, Г. Г. Банковское дело: Учебник / Г. Г. Коробова. – М.: Магистр, 2018. – 480 с.
2. Лазарова, Л. Б. Ипотечное жилищное кредитование и страхование: учебное пособие / Л. Б. Лазарова, Ф. А. Каирова. – М.: Прометей, 2019. – 187 с.
3. Мазурина, Т. Ю. Проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в России в современных условиях и инновационные направления их решения / Т. Ю. Мазурина, Я. С. Матковская // Российская наука в современном мире: сб. ст. XXIII Междунар. науч.-практ. конф. – М.: Актуальность, 2019. – 199 с.
4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
5. 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.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В. М. Петрожицкая

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Бизнес в каждой сфере деятельности зарождается с определенной суммы денежной наличности, за счет нее приобретается нужная часть ресурсов, организуется процесс изготовления и сбыт продукции. Капитал в процессе своего движения проходит три последовательных этапа кругооборота: заготовительный, производственный и сбытовой.

На первом этапе компания покупает требуемые ей средства, производственные запасы; на втором этапе доля средств в форме запасов поступает в производство, а другая доля расходуется на оплату труда работников, выплату налогов, платежей по социальному страхованию и прочие расходы; завершается он выпуском конечной продукции. На третьем этапе готовая продукция реализуется, и на счет предприятия зачисляются денежные средства, причем, в большинстве случаев, превышающие начальную сумму на величину заработанной прибыли с бизнеса. Следовательно, чем быстрее капитал осуществляет кругооборот, тем больше компания приобретет и реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный период времени. Отсрочка в движении средств на любом этапе приводит к замедлению оборачиваемости капитала, вызывает необходимость в дополнительном капиталовложении средств и как следствие может привести к внушительным осложнениям экономического состояния

компании.

Приобретенный в итоге повышения оборачиваемости результат выражается в первую очередь в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения денежных ресурсов. Кроме того, посредством убыстрения оборачиваемости капитала возрастает итог прибыли, так как обычно к изначальной денежной форме капитал возвращается с приращением. Когда изготовление и реализация продукции представляются убыточными, то убыстрение оборачиваемости средств приводит к ухудшению экономических итогов и «проеданию» капитала.

Следовательно, необходимо стремиться не только к ускорению движения капитала на всех этапах кругооборота, но и к его наиболее эффективной отдаче, которая определяется увеличением суммы прибыли на рубль капитала. Рост доходности капитала возможен при рациональном и экономном расходовании всех ресурсов, не допуске их перерасхода, потерь на всех этапах кругооборота. Итогом этого процесса будет то, что капитал вернется к своему первоначальному состоянию с прибылью.

Оборотный капитал имеет разнообразные источники формирования. За счет оборотного капитала компании формируются оборотные активы, одна часть которого финансируется за счет собственных источников, другая часть – заемными средствами (как правило, краткосрочные обязательства).

Вещественные элементы оборотного капитала полностью потребляются в каждом цикле производства, целиком переносят свою стоимость на стоимость изготавливаемой продукции.

В процессе анализа оборотных активов главное установить, оптимальны ли их объем и структура формирования.

В современных не простых экономических условиях компании самостоятельно решают вопросы, определяющие привлечение и использование оборотных средств, а также оптимизацию структуры их источников.

Дополнительное наращение оборотных средств имеет определенные ограничения.

Увеличение оборотного капитала оправдано, если оно происходит на фоне активизации продаж, следовательно, и предполагаемом росте прибыли. При оптимальном уровне оборотного капитала прибыль достигает своего максимума, но дальнейшее неоправданное увеличение оборотных средств будет приводить к излишнему высвобождению активов, избыточной ликвидности, бездействию средствам, дополнительным издержкам по их обслуживанию, что повлечет за собой снижение прибыли.

При недостаточном объеме оборотного капитала производственная стабильность не может поддерживаться должным образом, отсюда возможная нехватка средств, сбои в работе и, как результат, низкая прибыль или ее отсутствие.

При наращении оборотного капитала происходит расширение произ-

водства, следствием чего становится рост объемов продаж и прибыли. Важно, чтобы не происходил необоснованный рост оборотных средств, следствием которого могут быть временно свободные, бездействующие активы, вызывающие лишние расходы, что, в свою очередь, приводит к снижению прибыли. К таким расходам можно отнести: издержки по обслуживанию заемных источников финансирования оборотных активов (проценты по заемным средствам); заготовительные, складские и другие расходы, связанные с материально-производственными запасами; обесценение излишних остатков денежных средств на банковских счетах; потери части стоимости дебиторской задолженности под воздействием инфляционных процессов.

При создании компании оборотные средства создаются посредством уставного капитала, т.е. средств учредителей компании. Впрочем, размер собственных оборотных средств не представляется определенной величиной. С ростом производственных объемов встает вопрос об увеличении собственных оборотных средств. Их увеличение происходит, прежде всего, за счет внутренних ресурсов компании, а при их недостатке – за счет заемных средств. В ходе экономической деятельности источниками пополнения оборотных средств выступают:

- прибыль, остающаяся в управлении компании;
- неизменная малая кредиторская задолженность;
- банковский и коммерческий кредит.

Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками ограничена условиями договора по расчетам за произведенную продукцию (работы, услуги) и продолжительностью цикла производства. Например, в авиастроении, строительстве и прочих отраслях с продолжительным производственным циклом готовой продукции эти устойчивые пассивы в виде авансовых платежей определяют главенствующую массу минимальной кредиторской задолженности. Минимальная задолженность по оплате труда находится как произведение среднедневного расхода заработной платы на число дней разрыва между сроками ее начисления и выплаты. Минимальная задолженность по отчислениям на социальные нужды (в государственные внебюджетные фонды) определяется в установленных законодательством процентах от минимальной задолженности по оплате труда.

В случае, когда собственных источников и приравненных к ним средств (устойчивых пассивов) недостаточно для финансирования текущих расходов, привлекаются заемные средства на условиях платности. Заемные источники представлены преимущественно краткосрочными банковскими кредитами (сроком до 12 месяцев) и коммерческим кредитом. Банковский кредит оформляется кредитным договором и выдается под определенное обеспечение. Это не всегда устраивает компанию, особенно если есть возможность использовать коммерческий кредит. Он представляет собой отсрочку платежа за товарно-материальные ценности покупате-

лю продавцом, которая оформляется векселем. Оплата ценностей в таком случае производится позже, в установленные поставщиком (продавцом) сроки.

Коммерческий кредит – это наиболее дешевый, быстрый и удобный способ получения заемных средств для финансирования расходов на пополнение оборотного капитала. Вексель широко используется организациями для осуществления залоговых операций и расчетов, снижения взаимных долговых обязательств и т.д. Процент за пользование банковским и коммерческим кредитом включается заемщиком в себестоимость продукции в пределах ставки рефинансирования Банка России, увеличенной на три пункта. Плата за кредит сверх названных норм уплачивается из чистой прибыли организации. Все более широкое распространение в России в последние годы получают корпоративные краткосрочные займы.

Таким образом, значение экономической эффективности использования и экономии оборотных фондов весьма велико, поскольку они оказывают положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия, организации.

Эффективное использование оборотных фондов – одна из главнейших задач компании, фирмы. Чем эффективнее расходуется сырье, топливо, основные и вспомогательные материалы, тем меньше их необходимо для выработки определенного количества продукции, тем самым достигается поставленная цель, связанная с увеличением объема производства продукции.

Список литературы

1. Данилина, Е. В., Скворцова, К. С., Бенько, Е. В. Управление оборотными средствами предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 362-365.
2. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.
3. 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.
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.
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.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

И. С. Петрухина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Развитие платежных систем, основанных на использовании пластиковых карт, является передовым направлением организации расчетов [1, с. 38].

Банковской картой является инструмент безналичных расчетов, предназначенный для оплаты товаров, услуг и получения наличных денежных средств в банках и банковских автоматах (банкоматах). Собственником банковской карты является кредитная организация, выпустившая ее (банк-эмитент), а держателем – клиент Банка. Каждая карта защищена персональным идентификационным номером.

Определенная работа в этом направлении проводится и в Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации 24 декабря 1998 г. принял Положение Банка России от 24.12.2004 г. №266-П (ред. от 28.09.2020) «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием».

Положением определено, что банковские карты являются видом платежных карт как инструмента безналичных расчетов, предназначенного для совершения физическими лицами, в том числе уполномоченными юридическими лицами (держателями), операций с денежными средствами, находящимися у эмитента [2, с. 215].

Платежная карта – это электронное средство платежа, которое представляет собой платежный инструмент применяемый для подтверждения личности держателя карты при совершении какой либо операции с картой, а также может использоваться для оформления расчетных документов, которые определены законом и правилами работы карточных платежных систем.

На самом деле, к какой бы международной платежной системе не относились платежные карты, и какой бы привлекательный дизайн не использовали банки при их выпуске, принципы работы карт подчинены ГК РФ, банковскому законодательству РФ и изложены в Положениях Центрального банка РФ.

В соответствии с данным Положением ЦБ РФ, каждое кредитно-финансовое учреждение может выпускать банковские карты следующих видов:

Расчетная (дебетовая) карта – как платежный инструмент используемый держателем для осуществления расходных операций за счет собственных средств в пределах суммы, которая имеется на счете карты.

Кредитная карта – как платежный инструмент используемый держателем для осуществления расходных операций за счет средств кредитной организации которая предоставляет клиенту в пределах определенного кредитного лимита в соответствии с кредитным договором.

Предоплаченная карта – как платежный инструмент используемый держателем для осуществления перевода электронных денежных средств, возврата остатка в пределах суммы, которую ранее предоставила кредитная организация эмитенту.

Центральный банк РФ осуществляет руководство общей текущей деятельностью платежной системы и регулирует развитие системы, а именно:

- занимается развитием концепции построения платежной системы разрабатывает и модифицирует правила, регламенты и другие нормативные документы в рамках деятельности системы, тем самым осуществляя поддержку организационно-правовой базы платежной системы;

- разрабатывает и модифицирует различные требования к носителям информации и ее обработке, к взаимодействию технических средств, внедряет технику с помощью которых появляется принятие новых технологических решений, тем самым также организует техническую поддержку платежной системы;

- выбирает перспективные направления для развития бизнеса платежной системы, чтобы осуществить подготовку модификации имеющихся карточных продуктов, программ, расширения числа участников расчетов и увеличения клиентов платежной системы;

- осуществляет проверку и контроль деятельности всех участников системы, сертификацию этих участников в соответствии с принятыми требованиями платежной системы;

- проводит разрешение конфликтных ситуаций, применяет санкции за нарушения правил платежной системы [3, с. 88].

Прием платежной карты к оплате и выдача наличных по ней осуществляются, не в любых предприятиях торговли/сервиса и банках, а только во входящих в платежную систему, осуществляющую обслуживание карточки. Кроме точек обслуживания, которые принимают карту в состав развитой платежной системы входят:

- центральный административный орган;
- держатель карты;
- банк-эмитент;
- банк-эквайер;
- расчетный банк;
- магазины и другие точки обслуживания;
- процессинговый центр и коммуникации.

Основная задача банка эмитента (кредитного учреждения) – это обслуживание клиентов, которые являются держателями карт, а именно:

- осуществление регистрации и ведения досье списка клиентов которые являются держателями карт;
- выпуск карт в оборот, их персонализация, блокировка, перевыпуск для дальнейшего пользования клиентами и другие операции;
- открытие специальных карточных счетов для клиентов посредством дальнейшего использования с помощью пластика;
- ведение специального карточного счета в соответствии с условиями представленными в договоре - начисление процентов на остаток счета, списание процентов за пользование кредитными средствами, пополнение или списание денежных средств по операциям которые не связаны с пластиком;
- проведение операций по картам путем обработки авторизационных запросов из процессингового центра, списание со счета и перечисление средств в пользу продавца, возврат средств на карточный счет при отказе держателя карты от операции;
- разбор конфликтных ситуаций в соответствии с установленными правилами платежной системы;
- технологическое взаимодействие с процессинговым центром [4, с. 171].

Наглядно на рисунке 1 можно увидеть процесс осуществления оплаты через платежную карту.

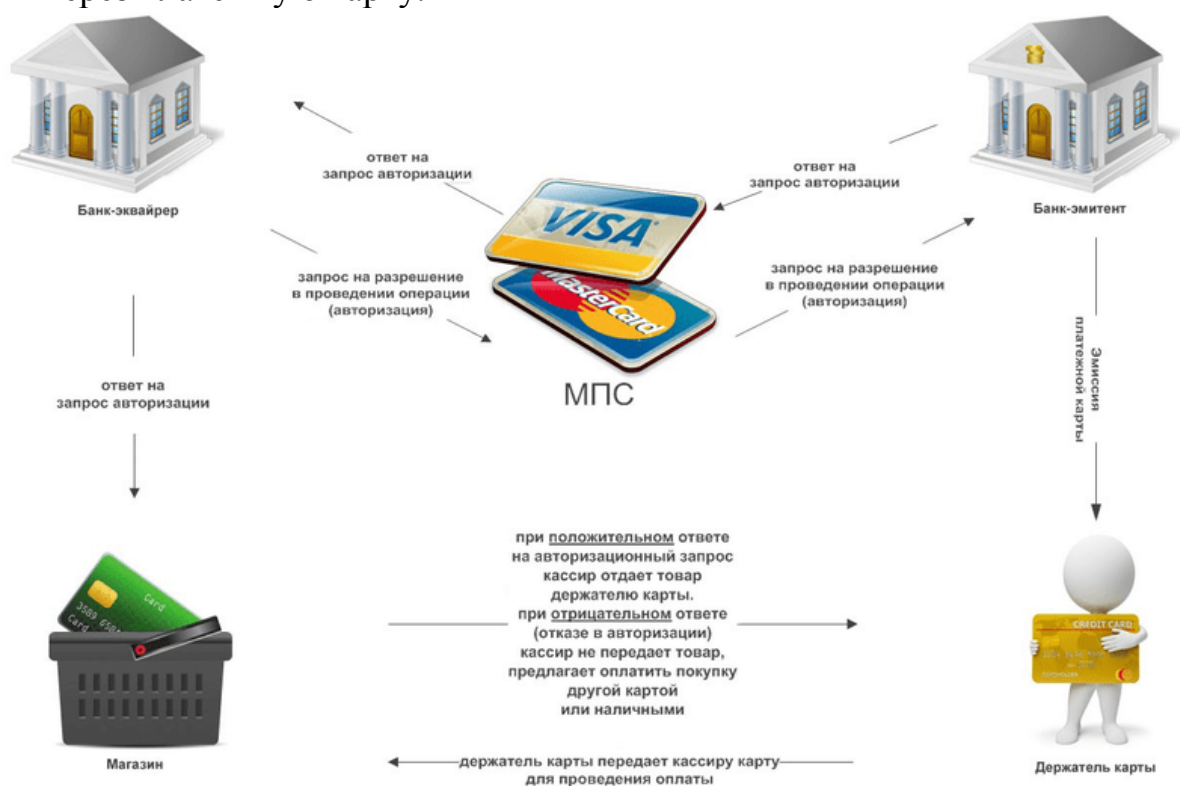


Рисунок 1 – Схема платежа по банковской карте

На сегодняшний день к международным платежным системам на ос-

нове пластиковых карт принято относить следующие системы: VISA; EuroPay/MasterCard; Dinners Club; American Express.

Так как сегодняшний политический и экономический кризис показал, что американские банки могут лишиться возможности пользоваться картами отечественных банков просто потому, что их правительство так решило. Российская национальная платежная система не зависит от указаний иностранных правительств, поэтому была разработана ПС МИР.

Карта «МИР» является национальным платежным инструментом, первая карта была выпущена 15 декабря 2015 года, а массовая эмиссия началась с 2016 года.

Основным назначением платежной системы, построенной на основе банковских платежных карт, является выполнение расчетов между поставщиком услуги/товара (продавцом) и потребителем услуги/товара (покупателем), который предъявил к оплате платежную карту. При этом важно подчеркнуть, что эти расчеты производятся в безналичной форме. Платежная система обеспечивает получение наличных денег держателем карты как в специальных устройствах – банкоматах, так и в операционных кассах, предоставляющих такие услуги [5, с. 297].

Таким образом, характер и масштабы использования платежных карт логично рассматриваются в качестве одного из важнейших индикаторов уровня развития организации банковского бизнеса.

Наравне с местными системами с использованием платежных карт все более широкое развитие получают международные системы расчетов.

Список литературы

1. Бочарова, Е. С. Банковские операции и их виды / Е. С. Бочарова // Актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского учета. – 2017. – №1. – С. 101-104.
2. Лаврушина О. И. Ведение расчетных операций : учебник. – М.: КНОРУС, 2017 – 246 с.
3. Секерин В. Д. Банковский менеджмент: учебник / В. Д. Секерин, С. С. Голубев. – М.: Проспект, 2018. – 221 с.
4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
5. Эпикурова, И. А., Шитов, В. Н. Значение и виды банковской отчетности. Сборник научных статей 8-й Международной молодежной научной конференции: в 5 томах. – Курск: ЮЗГУ, 2020. – С. 500-502.
6. Старостина, Т. Г. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ АКЦИЙ

Ю. Д. Попов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

На сегодняшний день существует множество моделей для оценки справедливой доходности финансовых инструментов. Подавляющее большинство этих моделей основываются на ретроспективной динамике фондовых котировок и составляются посредством статистико-математических методов. Современная методология прогнозирования финансовых показателей крайне обширна, начиная от однофакторной линейной регрессии и заканчивая многоуровневыми кластерами и нейронными сетями.

В данной работе будет рассмотрено прогнозирование на основе моделей временных рядов.

Уровнями ряда в нашем исследовании выступают цены закрытия акции ПАО «Татнефть» с 1 января 2016 года по 1 ноября 2020 года с лагом в один месяц.

Таблица 1 – Котировки обыкновенных акций ПАО «Татнефть», руб.

t	<CLOSE>
1	339,00
2	323,30
3	361,00
4	340,95
5	301,80
6	331,50
7	317,45
8	317,75
9	320,25
10	355,00
11	388,30
12	427,00
13	406,70
14	340,95
...	...
57	463,60
58	412,60
59	511,00

Первой тестируемой моделью является модель авторегрессии-проинтегрированного скользящего среднего (ARIMA). Она применяется для нестационарных временных рядов и имеет вид:

$$\Delta^{(k)}x_t = a_0 + a_1\Delta^{(k)}x_{t-1} + \dots + a_p\Delta^{(k)}x_{t-p} + \varepsilon_t - b_1\varepsilon_{t-1} - \dots - b_q\varepsilon_{t-q} \quad (1)$$

Уровни ряда прогнозируются по предыдущим значениям прогноза уровня ряда, количество которых равно p , и по предыдущим значениям прогнозов остатка ε , количество которых равно q . Параметр k показывает

порядок абсолютной разницы (метод, приводящий временной ряд в стационарный).

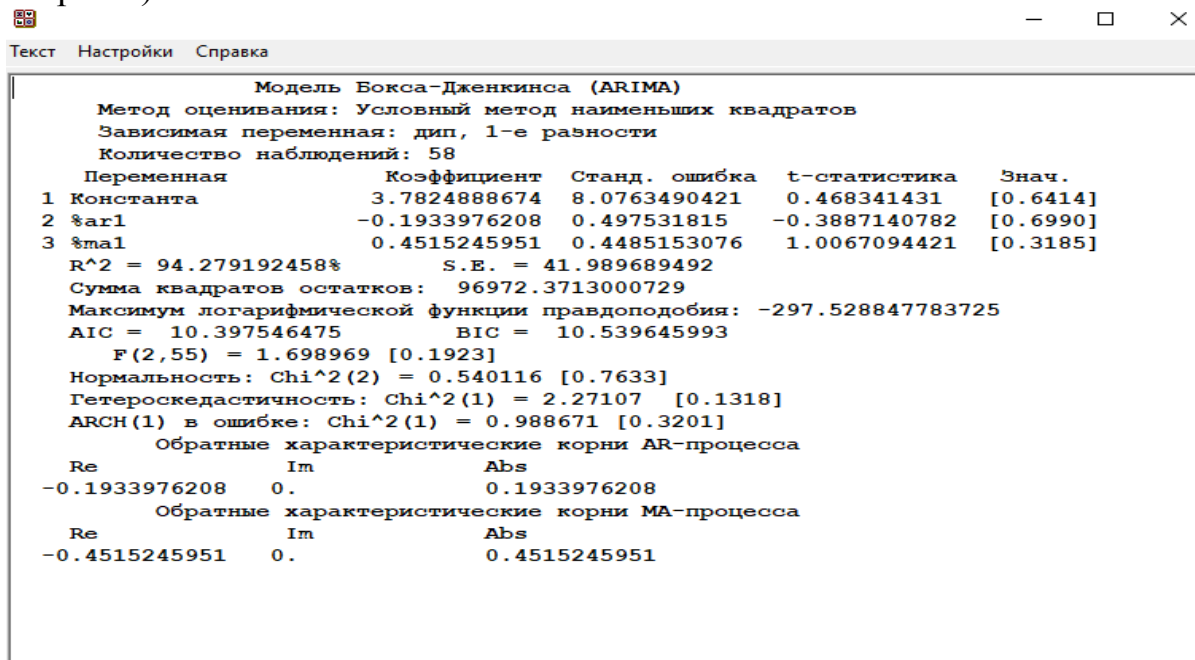


Рисунок 1 – Результаты построения модели ARIMA(1,1,1)

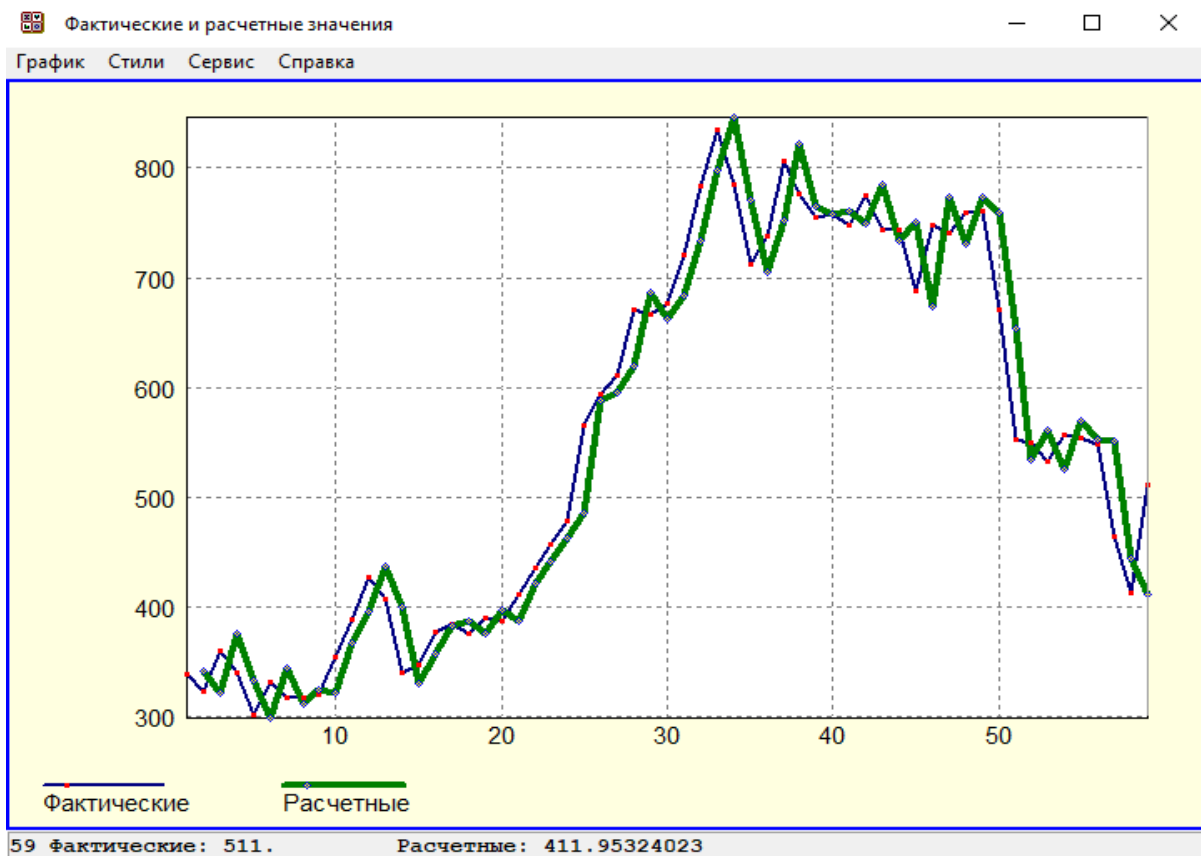


Рисунок 2 – Прогноз по модели ARIMA(1,1,1)

Применение данной модели показало, что изменения в уровнях ряда на 94,279% объясняются предыдущими уровнями ряда и величинами

остатков. Фактическое значение F-критерия составляет 1,699, что меньше табличного.

Прогнозное значение на конец ноября составляет 411,95 рублей, что на 98,35 рублей меньше реального.

Далее построим 3 модели, которые являются примерами адаптивного прогнозирования. Сущность процесса адаптации заключается во встраивании остатка в модель. Так как модель учитывает только остаток по предыдущему прогнозу, сделать прогноз дальше чем на 1 шаг невозможно.

Первой тестируемой моделью является модель Брауна. Она является одной из самых распространенных в работе трейдеров. Модель имеет вид:

$$x_{et} = (1 - \alpha)x_{e,t-1} + \alpha x_{t-1} = x_{e,t-1} + \alpha(x_{t-1} - x_{e,t-1}) \quad (2)$$

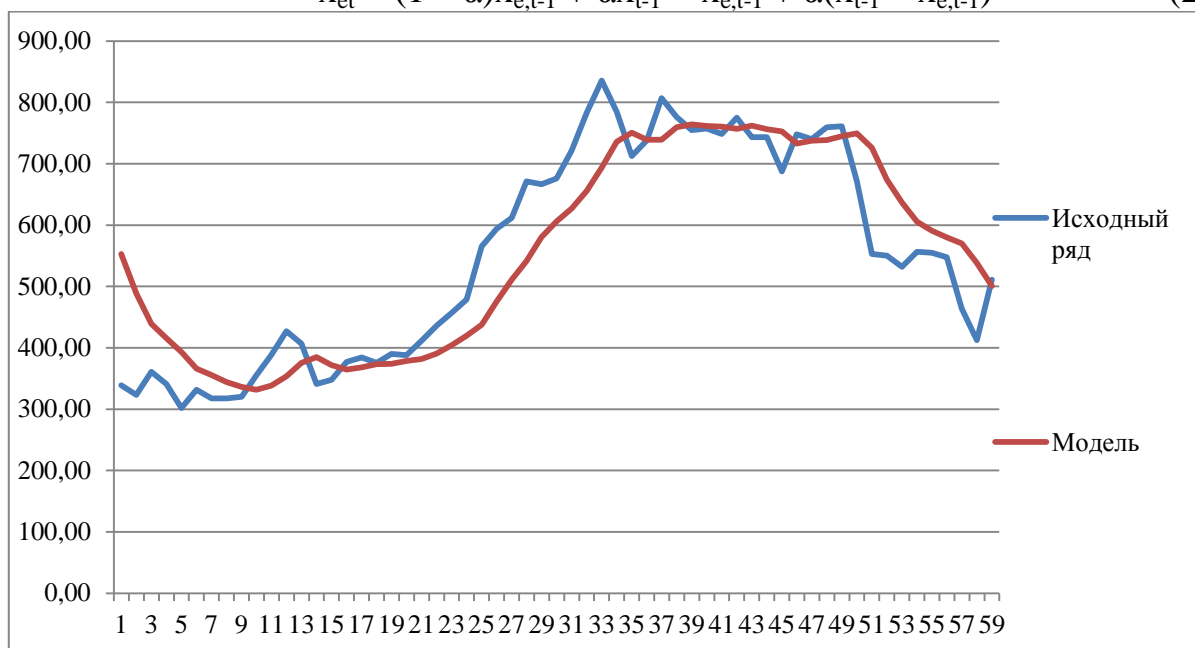


Рисунок 3 – Адаптивное прогнозирование на основе модели Брауна

$$x_{\text{прогнозное (60)}} = 0,7 \times 500,5662 + 0,3(511 - 500,5662) = 503,69$$

Прогнозное по модели значение составило 503,69 рублей. Разница между текущим значением составляет 8,61 рубля.

Теперь протестируем адаптивную полиномиальную модель первого порядка. Данная модель развивает методологию модели Брауна и используя экспоненциальные средние, встраивает в модель параметры линии тренда.

Общий вид данной модели представляет собой сумму экспоненциальных прогнозов оценок линейного тренда:

$$x_t = a_{1,t} + a_{2t} \quad (3)$$

Прогнозное 60-е значение по модели составляет 421,05 руб. Отклонение от текущей котировки составляет 89,25 руб.

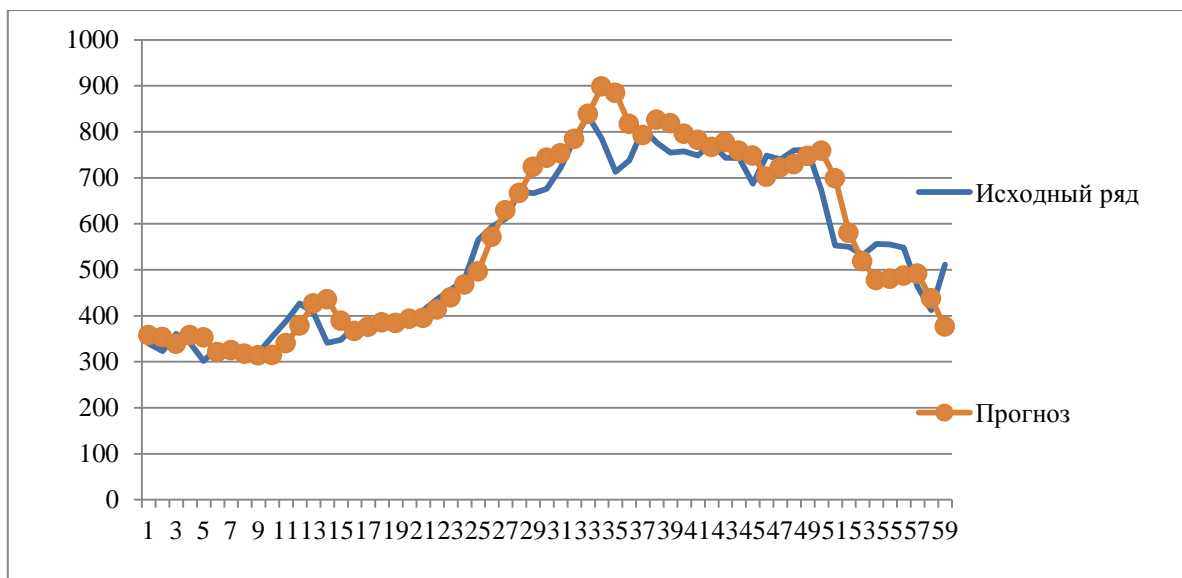


Рисунок 4 – Полиномиальная модель первого порядка

Последней моделью прогнозирования временного ряда, которую мы используем в данной работе, является модель Хольта. Данная модель является развитием модели полиномиальной адаптации и встраивает ещё один параметр сглаживания (ещё одну «альфу»). Таким образом, модель взвешивает как оценки линейного тренда, так и сами уровни ряда.

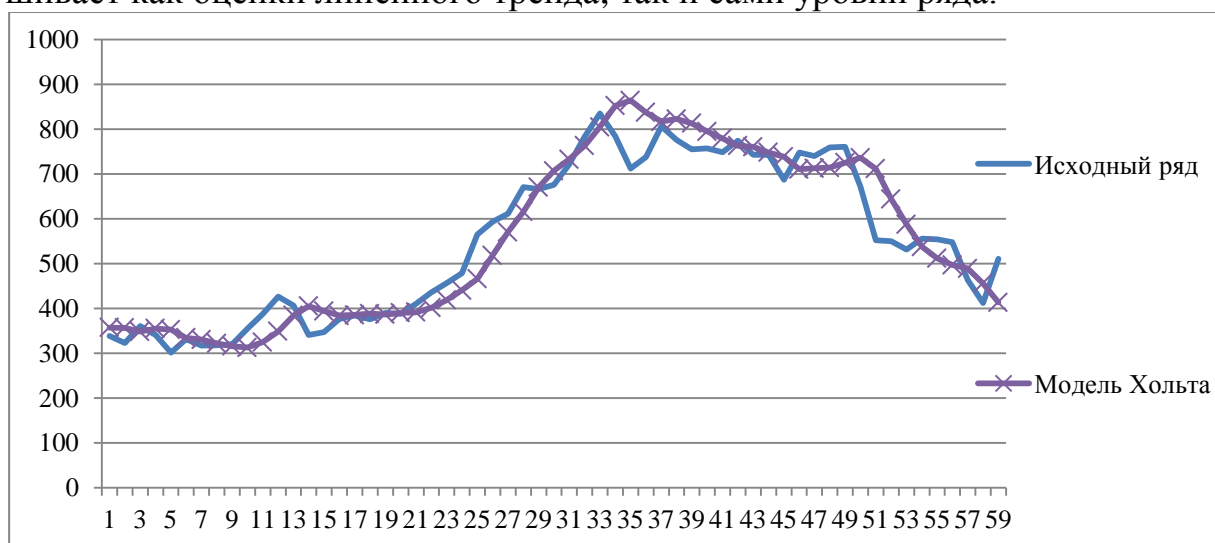


Рисунок 5 – Адаптивная модель Хольта

Прогнозное значение составляет 422,34 рублей, а отклонение от текущей котировки 87,96 рубля. Таким образом, если не брать в расчет результат модели Брауна, лучшей прогнозтической силой обладает модель Хольта.

Список литературы

1. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Кон-

салдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск УлГТУ, 2020. – С. 76-82.

2. 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.

3. 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.

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

5. 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.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ В ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УВЕЛИЧЕНИЯ

Ю. В. Потапова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Оборотный капитал – это капитал организации, вложенный в оборотные активы (оборотные средства), возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности. Характерная черта оборотного капитала заключается в том, что он хотя бы один раз полностью обращается в течение года. Допускаются ситуации, когда цикл производства занимает больше одного года, в таком случае оборот капитала может занять больший срок. Под оборотом капитала можно принять преобразование финансовых ресурсов, происходящих в организации с определенной периодичностью.

В рамках управления оборотным капиталом можно обозначить такие управленческие решения, которые плотно связаны с повышением наибольшей эффективности и результативности применения капитала во всех сферах деятельности предприятия. Когда заходит речь о контроле за оборотным капиталом, работника финансовой службы интересует не предметно-вещественная природа активов, а объем денежной массы, которую в них вложили в процессе производства.

Если говорить о классификации оборотного капитала, то на данный момент в общемировой статистике достаточно много различных образов, мы можем выделить только основные классификации, которые допустимо разделить по следующим характеристикам:

По характеру финансовых источников формирования:

1. Валовые оборотные активы.
2. Собственные оборотные активы.

По видам оборотных активов:

1. Сырьевые, учитывающие в том числе и запасы материалов.
2. Продуктовые, включающие в себя готовую продукцию готовую к отпуску.
3. Дебиторская задолженность.
4. Активы в виде денежной массы.
5. Активы прочих видов, не учтенных выше.

Так же оборотные активы классифицируются по характеру участия в операционном процессе и по периоду функционирования оборотного капитала.

Для возможностей определения эффективного использования оборотных активов важно понимать и оценивать источники, из которых непосредственно складывается капитал. Важной задачей финансового департамента организации создать оптимальный баланс между использованием собственных и привлеченных средств, учесть особенности оборотов фондов в различных субъектах компании.

При анализе денежных активов в предшествующем периоде оценивается степень участия денежных активов в совокупных оборотных активах организации и его динамика в предшествующем периоде. Оценка осуществляется на основе определения коэффициента участия денежных активов в совокупных оборотных активах организации, который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{уч} = ДА / ОА, \quad (1)$$

где $K_{уч}$ – коэффициент участия денежных активов в совокупных оборотных активах организации;

ДА – средний остаток совокупных денежных активов организации в рассматриваемом периоде;

ОА – средняя сумма оборотных активов организации в рассматриваемом периоде.

Также определяется средний период оборота и количество оборотов денежных активов в рассматриваемом периоде. Такой анализ проводится для соотнесения средней суммы денежных активов с объемом денежных платежей (отрицательным денежным потоком организации).

Средний период оборота денежных активов рассчитывается по следующей формуле:

$$ПО = ДА / ОР, \quad (2)$$

где ПО – средний период оборота денежных активов, в днях;

ДА – средний остаток совокупных денежных активов организации в рассматриваемом периоде;

ОР – Однодневный объем расходования денежных средств в рассматриваемом периоде.

Количество оборотов среднего остатка денежных активов в рассматриваемом периоде:

$$КО = P / ДА, \quad (3)$$

где КО – количество оборотов среднего остатка денежных активов в рассматриваемом периоде;

ДА – средний остаток совокупных денежных активов организации в рассматриваемом периоде;

P – общий объем расходования денежных средств в рассматриваемом периоде.

Рассчитывается уровень абсолютной ликвидности организации по отдельным месяцам предшествующего периода:

$$K_{\text{абс.лик.}} = (ДС + КФВ) / КО, \quad (4)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Под ростом оборотного капитала принято понимать не только увеличение дебиторской задолженности, но и генерация материальных запасов и увеличение объема денежных средств, не используемых в производстве, и находящихся на расчетном счете предприятия. При постоянном наращивании оборотных средств важно так же давать оценку качества этих средств и не допускать получения долгов, которые имеют риски неполучения возврата по ним. Наличие данного типа долгов может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости компании.

Зачастую на предприятиях возникают значительные текущие финансовые потребности, но при этом величина оборотных средств имеет величину отрицательную, в таких случаях допускается увеличение оборотного капитала следующим образом:

1. Увеличение долгосрочных кредитов. Если в структуре долгосрочных кредитов немного, то можно попробовать получить дополнительный долгосрочный кредит. В развитой рыночной экономике долгосрочный кредит имеет более приятные условия, чем краткосрочные кредиты.

2. Уменьшение количества замороженных средств во внеоборотных активах, уменьшение которых не нанесет вреда основному производству. От большей части долгосрочных вложений можно избавиться путем сохранения активной части основных средств.

3. Нарастить собственный капитал увеличением Уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и

резервов, подъемом рентабельности с помощью контроля затрат и агрессивной коммерческой политики.

Для снижения текущих финансовых потребностей необходимо:

1. Снизить дебиторскую задолженность. Необходимо, не подвергая себя риску потери клиентов, минимизировать длительность отсрочек по платежам. Так же, необходимо изучить рынок конкурентов, чтобы понять, на какой оптимальный период можно предоставлять отсрочки по платежам без ущерба для компании в целом.

2. Уменьшить оборотные активы.

3. Повысить задолженность перед кредиторами, путем увеличения сроков расчета с поставщиками крупных партий сырья, материалов, товаров. Стоит обратить внимание на поставки от предприятий, которые заинтересованы в реализации крупных партий.

Таким образом, следуя данным действиям, проанализировав и выбрав оптимальный способ увеличения собственных оборотных средств, можно добиться положительного результата в короткий период времени и значительно увеличить уровень оборотного капитала предприятия.

Список литературы

1. Артеменко, В. Г., Беллендир, Н. В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 255 с.

2. Архипов, И. Соотношение собственного и заемного капитала // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №8. – С. 298-301.

3. Баканов, М. И., Сергеев, Э. А. Анализ эффективности использования оборотных средств // Бухгалтерский учет. – 2007. – №10 – С. 64-65.

4. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебник / И. А. Бланк. – К.: Эльга Ника – Центр, 2004. – 656 с.

5. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.

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

7. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.

8. 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.

9. 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.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Д. С. Савелова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В процессе анализа финансового положения организации оценивается состояние ее активов, рассчитываются коэффициенты платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности. Также в целях проведения комплексного анализа проводят рейтинговую оценку финансового состояния, определяют вероятность наступления банкротства компании, а также выявляют резервы улучшения финансового состояния организации.

Ученые-экономисты дают несколько определений финансового состояния организации. В работах А. Д. Шеремета и Е. А. Козельцевой «финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, то есть пассивов)» [3, с. 115].

Согласно Д. А. Ендовицкому, Н. П. Любушину «под финансовым состоянием понимается способность организации финансировать свою деятельность» [1, с. 9], при этом выручка от реализации товаров, работ и услуг является основным финансовым ресурсом.

Также финансовое состояние компании представляет собой особую экономическую составляющую, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота [4, с. 52].

Анализ финансового состояния организации представляет собой группу показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов юридического лица [2, с. 27].

Этапы проведения комплексной оценки финансового состояния организации схематично представлены на рисунке 1.

Анализ финансового состояния организации начинается с изучения состава, структуры, объема и динамики ее внеоборотных и оборотных активов.

По итогам проведенного анализа делается заключение по поводу изменения состава, структуры имущества организации в целом, а также изучается влияние динамики величин внеоборотных и оборотных активов на изменения общей стоимости имущества компании.

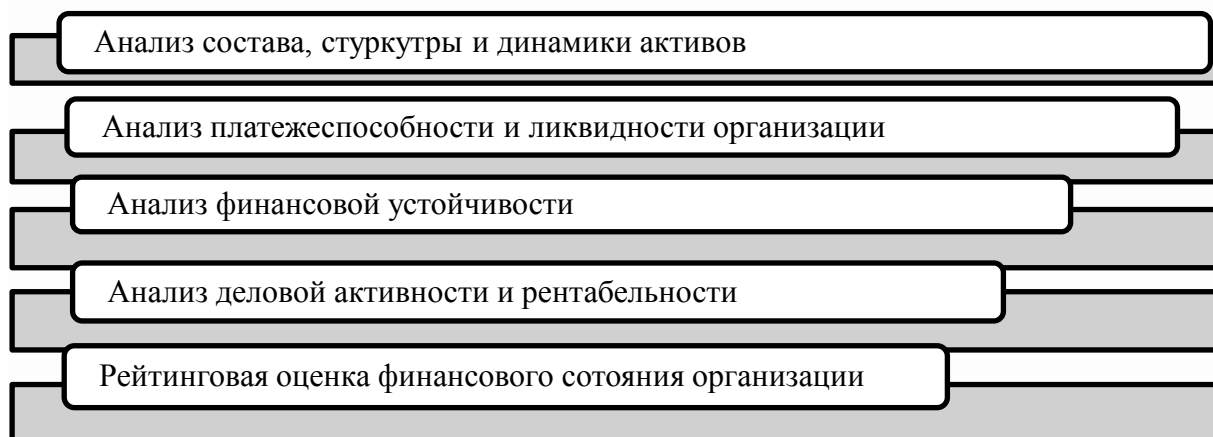


Рисунок 1 – Этапы проведения комплексной оценки финансового состояния организации

На втором этапе проведения комплексной оценки финансового состояния анализируют платежеспособность и ликвидность. Платежеспособность является ключевой характеристикой финансового состояния организации, определяющей способность субъекта хозяйствования рассчитываться по всем краткосрочным и долгосрочным обязательствам. Основные финансовые коэффициенты платежеспособности представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Финансовые коэффициенты платежеспособности

Наименование показателей	Рекомендуемое значение	Формула
Коэффициент абсолютной ликвидности	$0,2 \leq K_1 \leq 0,5$	$K_1 = \frac{ДС + КФВ}{ТО}, \quad (1)$ <p>где ДС – денежные средства; КФВ – краткосрочные финансовые вложения; ТО – текущие обязательства.</p>
Коэффициент «критической оценки»	$K_2 = 1$	$K_2 = \frac{ДС + ТФВ + КДЗ}{ТО}, \quad (2)$ <p>где ТФВ – текущие финансовые вложения; КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность.</p>
Коэффициент текущей ликвидности	$1,5 \leq K_3 \leq 2,5$	$K_3 = \frac{ОбА}{ТО}, \quad (3)$ <p>где ОбА – оборотные активы.</p>
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	Уменьшение показателя в динамике	$K_4 = \frac{МРА}{ОбА - ТО}, \quad (4)$ <p>где МРА – медленно реализуемые активы.</p>
Доля оборотных средств в активах	$K_5 \geq 0,5$	$K_5 = \frac{ОбА}{ВБ}, \quad (5)$ <p>где ВБ – валюта баланса.</p>
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_6 \geq 0,1$	$K_6 = \frac{СК - ВнА}{ОбА}, \quad (6)$ <p>где СК – собственный капитал, ВнА – внеоборотные активы.</p>

Фактические значения финансовых показателей платежеспособности рассматриваются в динамике, сопоставляются с нормативными значениями. По результатам анализа делаются выводы об уровне финансового риска, связанного с хозяйственной деятельностью анализируемой компании, и о степени платежеспособности организации с выявлением причин ее изменений.

Ликвидность характеризует способность организации отвечать по краткосрочным обязательствам и осуществлять непредвиденные расходы. В целях проведения анализа ликвидности организации и ее бухгалтерского баланса используются абсолютные и относительные показатели.

Абсолютными показателями анализа ликвидности предприятия являются чистые оборотные активы, характеризующие оборотные активы, остающиеся у предприятия после погашения за их счет всех текущих обязательств. Чистые оборотные активы находятся по следующей формуле:

$$ЧОА = ОБА - КО, \quad (7)$$

где ЧОА – чистые оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициенты быстрой, абсолютной и текущей ликвидности относятся к относительным показателям.

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса осуществляется с помощью перегруппировки активов субъекта хозяйствования по скорости их реализации и пассивов по степени их погашаемости. Группы активов и пассивов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ ликвидности бухгалтерского баланса

Группы активов	Группы пассивов	Рекомендуемое соотношение
А ₁ – абсолютно ликвидные активы	П ₁ – наиболее срочные пассивы	А ₁ ≥ П ₁
А ₂ – быстро реализуемые активы	П ₂ – краткосрочные обязательства	А ₂ ≥ П ₂
А ₃ – медленно реализуемые активы	П ₃ – долгосрочные обязательства	А ₃ ≥ П ₃
А ₄ – трудно реализуемые активы	П ₄ – постоянные пассивы	А ₄ ≥ П ₄

На третьем этапе проведения комплексной оценки финансового состояния организации проводится анализ финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость организации характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования и определяется соотношением заемных и собственных средств.

На основании результатов анализа финансовой устойчивости можно сделать вывод об уровне связанного с хозяйственной деятельностью компании финансового риска – риска неплатежеспособности.

Коэффициенты финансовой устойчивости представлены в таблице 3.

Четвертый этап проведения комплексной оценки финансового состояния организации предполагает проведение анализа деловой активности и рентабельности компании.

Таблица 3 – Финансовые показатели финансовой устойчивости

Финансовые коэффициенты	Рекомендуемое значение	Формула
Коэффициент капитализации	Не выше 1,5	$K_1 = \frac{ЗК}{СК}, \quad (8)$ где ЗК – заемный капитал.
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$K_2 \geq 2,5$	$K_2 = \frac{СК - ВНА}{ОбА}, \quad (9)$
Коэффициент автономии	$0,4 \leq K_3 \leq 0,6$	$K_3 = \frac{СК}{ВБ}, \quad (10)$
Коэффициент финансирования	$K_4 \geq 0,7$	$K_4 = \frac{СК}{ЗК}, \quad (11)$
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_5 \geq 0,6$	$K_5 = \frac{СК + ДО}{ВБ}, \quad (12)$ где ДО – долгосрочные обязательства.

К основным показателям оборачиваемости относят показатели оборачиваемости оборотных и внеоборотных активов, заемных и собственных средств, инвестированного капитала.

Эффективность функционирования компании и использования ее ресурсов определяется с помощью показателей рентабельности, которые позволяют сопоставить величину прибыли с масштабами производства, с величиной затраченных и используемых ресурсов.

Существует две дополняющие друг друга группы показателей рентабельности:

- характеризующие эффективность деятельности организации;
- характеризующие эффективность использования ресурсов субъекта хозяйствования.

Наиболее важными являются показатели рентабельности активов, собственного, заемного и инвестированного капитала, оборотных и внеоборотных активов. Также рассчитываются показатели рентабельности продукции, продаж и норма прибыли.

Анализ рыночной активности организации (публичного акционерного общества) заключается в выборе оптимальной стратегии и тактики использования прибыли, ее аккумуляции, наращивании капитала путем выпуска дополнительных акций, а также в изучении влияния на рыночную цену акции.

Рыночная активность оценивается с помощью основных показателей, таких как прибыль на акцию, дивидендная доходность, коэффициент дивидендного выхода, балансовая стоимость обыкновенной акции, коэффициент котировки акции, коэффициент покрытия дивидендов, коэффициент покрытия процентов, норма распределения чистой прибыли на дивиденды.

Рейтинговая оценка финансового состояния представляет собой инструмент межхозяйственного и внутрихозяйственного сравнительного

анализа, оценки инвестиционной привлекательности. Ее сущность заключается в обобщении количественной характеристики финансово состояния, которая определяет место компании на рынке путем отнесения ее к определенному классу и группе в зависимости от значений показателей финансового состояния анализируемой организации.

Выделяют три этапа разработки систем рейтинговой оценки финансового состояния организации, которые схематично представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Этапы разработки систем рейтинговой оценки финансового состояния организации

Оценка финансового состояния влияет на различные аспекты деятельности организации и поэтому является сложным и важным элементом обоснования стратегии функционирования и развития компании.

Финансовое состояние организации – конечный результат хозяйственной деятельности организации, ключевой характеристикой которого является ее платежеспособность. Результаты финансового анализа оказывают непосредственное влияние на выбор методов оценки, прогнозирование доходов и расходов организации.

Список литературы

1. Ендовицкий, Д. А. Финансовый анализ : учебник / Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – М. : КНОРУС, 2018. – 300 с.

2. Храмова, Е. А. Методологический подход к оценке финансового состояния организации / Е. А. Храмова, А. А. Мельникова // Достижения науки и образования. – 2017. – №4 (17). – С. 26-28.

3. Шеремет, А. Д. Финансовый анализ : учебно-методическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. А. Козельцева. – М. : Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2020. – 200 с.

4. Шолиева, Н. А. Подходы к определению «финансовая устойчивость предприятия» / Н. А. Шолиева // Проблемы науки. – 2017. – №5 (18). – С. 51-55.

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.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРАТКОСРОЧНЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ

М. А. Сандркина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Цель статьи – формирование эффективной системы управления краткосрочными обязательствами.

Актуальность: в условиях экономической нестабильности наиболее мобильная часть имущества предприятия нуждается в постоянном мониторинге с целью обеспечения бесперебойного процесса производства.

Проблема эффективного управления краткосрочными обязательствами в большей степени усложняется несовершенством законодательно-нормативной базы в части востребования задолженности.

В условиях формирования рыночных отношений почти невозможно управлять таким сложным экономическим механизмом предприятия без своевременной экономической информации. Актуальным и остросостоящим в настоящее время является вопрос, связанный с платежными операциями, который координирует работу предприятия в целом – это краткосрочные обязательства.

Краткосрочные обязательства, как форма заемного капитала, обладают некоторыми особенностями:

- 1) краткосрочные обязательства являются для предприятия бесплатным источником используемых заемных средств;
- 2) сумма краткосрочных обязательств по отдельным видам и по предприятию в целом зависит от периодичности выплат начисленных средств;
- 3) сумма формируемых предприятием краткосрочных обязательств находится в прямой зависимости от объема хозяйственной деятельности предприятия – от объема производства и реализации продукции.

Данные перечисленные особенности краткосрочных обязательств необходимо будет учитывать в процессе управления ими.

Эффективное управление краткосрочной задолженностью – выбор тех источников кредитования текущей деятельности, которые будут обеспечивать предприятию наименьшие издержки, связанные с их использованием [2, с. 23].

Разумеется, что предприятие финансирует часть своих оборотных средств за счет краткосрочных источников, таких, как: краткосрочные кредиты и займы, коммерческие кредиты поставщиков, отложенные платежи и т.д.

Интересно рассмотреть, во что обходится предприятию кредитование за счет привлечения коммерческого кредита и изменений условий выплаты заработной платы сотрудникам и налогов.

Когда предприятие приобретает у поставщиков материалы, сырье и другую необходимую для обеспечения производственного процесса продукцию, обычно, не рассчитывается по счетам неотложно, а имеет возможность получения рассрочки платежа в соответствии с условиями договора.

Такая отсрочка платежа способствует предприятию использовать свою кредиторскую задолженность как источник финансирования оборотных средств. Ниже на рисунке 1 представлены этапы управления привлечением коммерческого кредита.



Рисунок 1 – Этапы управления привлечением товарного (коммерческого) кредита

Часто предприятия в России склоняются как можно дольше оттянуть момент платежа. Впрочем, такая установка угрожает предприятию потерями в перспективе из-за снижения его кредитного рейтинга и ухудшения репутации. Но даже исключая проблемы, которые связаны с поддержанием

репутации предприятия, присутствует и реальная стоимость использования коммерческого кредита.

Такое мнение можно объяснить тем, что фирмы-кредиторы обычно предоставляют предприятиям-дебиторам скидки за уменьшение периода оплаты счетов по сравнению со сроками, которые указаны в договоре, или же могут начислить пени за задержку платежей [1, с. 54].

Принятие решения: обойтись без предоставляемой скидки или же воспользоваться предложением от фирмы-кредитора, зависит во многом от размера предоставляемой скидки, ставки налога, временного периода и ставки альтернативного вложения. Поэтому различные предприятия при одинаковых предоставляемых условиях могут принять самое разное решение – где некоторые воспользуются предоставляемой скидкой, а другие – нет.

Начисленные расходы как источник средств. Начисленные расходы, в которых выделяют: заработную плату сотрудникам и начисленные налоги – являются бесплатным источником кредитования.

Исходя из этого, предприятие склоняется расширять, увеличивать свои возможности по использованию данных средств посредством отсрочки выплат. В особенности, если предприятие не несет материальной ответственности за задержку отчисления налогов и заработной платы сотрудникам.

В действительности, за такие отсрочки выплаты налогов, предприятие платит пени, вызывает рост штрафных санкций, ухудшает деловую репутацию предприятия и снижает его кредитный рейтинг. Также может вызвать недовольство со стороны сотрудников из-за задержки заработной платы, снизить их материальную заинтересованность и производительность труда, что может привести к текучести кадров. Поэтому, в развитых предприятиях их руководству могут противостоять мощные объединения, отстаивающие интересы сотрудников.

Ввиду этого, с позиции стратегического развития предприятия, своевременная выплата денежных средств, начисленных в составе краткосрочных обязательств, принесет больше экономических преимуществ, чем умышленная задержка этих выплат.

Таким образом, эффективное управление краткосрочной задолженностью предприятия предусматривает выбор таких источников кредитования текущей деятельности, которые смогут обеспечить предприятию наименьшие издержки, связанные с их использованием. Стоимость краткосрочных источников (коммерческие кредиты поставщиков, отложенные платежи) для предприятия можно оценить и сравнить с уровнем доходности, который достигается в данный момент в экономике страны.

Список литературы

1. Кириллов, М. М. Российские особенности управления краткосрочными обязательствами предприятия / М. М. Кириллов // Логистика. – 2018. – №34. – С. 53-56.
2. Фомичева, Л. П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью / Л. П. Фомичева // Налоговый вестник. – 2018. – №6. – С. 20-28.
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. 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.
5. 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.
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. 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.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИЙ

В. В. Серова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Оборотный капитал из-за постоянных изменений своей структуры, переходов из сферы обращения в сферу производства и наоборот, сильно зависит от внешнего воздействия окружающей среды. На финансирование оборотного капитала оказывают негативное влияние инфляционные изменения в экономике, а также разрыв межхозяйственных связей. Все это добавляет важности для предприятий иметь достаточный размер оборотных средств, контролировать состояние дебиторской задолженности и матери-

ально-производственных запасов. Это позволит деятельности предприятия нормально функционировать в условиях рыночной экономики.

Важно уделять эффективному управлению оборотным капиталом особое внимание, так как под воздействием рационального использования оборотных средств может произойти улучшение показателей хозяйственной деятельности предприятия. А именно, снижение себестоимости готовой продукции, увеличение объема производства, повышение показателей рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности. С появлением и внедрением с каждым годом новых экономических реформ у предприятий возникает необходимость разработки новых методов совершенствования эффективного управления оборотным капиталом. Также компании необходимо приступить к поиску новых резервов для пополнения собственного капитала [4, с. 643]. Данный факт и недостаток углубления в теоретические и практические аспекты экономической проблемы подтверждают актуальность проведенного исследования.

В экономике существуют модели управления оборотным капиталом: идеальная, консервативная, агрессивная и компромиссная. Для того чтобы предприятию определиться с выбором модели, необходимо узнать уровень долгосрочных пассивов, затем рассчитать величину чистого оборотного капитала. Данный показатель рассчитывается как разность между долгосрочными пассивами и внеоборотными активами [3, с. 74].

В процессе управления оборотными средствами любое предприятие может столкнуться с разными видами рисков, например, «правосторонними» – теми рисками, которые связаны непосредственно с кредитами предприятия и возникают в правой части баланса, и «левосторонними» – связанными с управлением денежными средствами и возникающими с левой стороны баланса. В таблице 1 рассмотрим взаимосвязь рисков и моделей управления оборотным капиталом предприятия [5, с. 492].

Таблица 1 – Характеристика возникающих рисков при различных моделях управления оборотным капиталом

Модели	Риски	
	левосторонние	правосторонние
Идеальная	Нет в наличие свободных денежных средств. Риск заключается в потери прибыли и невыполнении обязательств	Если предприятию понадобится расплатиться со всеми кредиторами, потребуется продажа основных средств
Консервативная	Рисков нет, так как не требуются дополнительные оборотные средства	Риск возникновения излишних средств, могут понадобиться дополнительное финансирование
Агрессивная	Нет свободных денежных средств на непредвиденные расходы	Рисков в данной модели нет
Компромиссная	Возможен избыток активов, поэтому прибыль предприятия может снизиться	Из-за высокого роста кредиторской задолженности есть вероятность потери ликвидности

Для снижения возможных рисков разработаны следующие способы:

1) минимизация издержек финансирования, когда краткосрочная задолженность используется в качестве источника покрытия оборотных средств;

2) минимизация краткосрочной задолженности, когда снижается риск потери ликвидности;

3) минимизация рыночной стоимости предприятия, которая подразумевает введение управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию организации [2, с. 219].

Для обеспечения эффективного управления оборотным капиталом предприятия существует целый механизм для совершенствования моделей управления оборотными активами, который представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Механизм совершенствования моделей управления оборотным капиталом

Рассмотренный выше механизм совершенствования моделей управления оборотным капиталом позволит предприятию обеспечить непрерывное функционирование производства, полный и своевременный комплект финансовых ресурсов для пополнения оборотными активами. Все эти действия позволят предприятию улучшить свое финансовое положение в условиях рыночной экономики [1, с. 21].

В ходе выполненного исследования было выявлено, что формирование эффективной политики управления оборотным капиталом на прямую зависит от разработки правильных направлений по улучшению использо-

вания и финансирования оборотных средств и выбора оптимальной модели управления ими.

Список литературы

1. Горевая, А. Р. Современные методы управления оборотными средствами компании. / Бизнес-образование в экономике знаний. – 2018. – №1. – С. 19-23.
2. Зимин, Н. Е. Диагностика эффективности использования оборотных средств для обеспечения экономической безопасности предприятия / Н. Е. Зимин // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2019. – №8. – С. 218-222.
3. Малахова, О. С. Разработка политики управления формированием оборотных активов предприятия / О. С. Малахова / Вестник магистратуры. – 2017. – №1-1 (64). – С. 74-76.
4. Одинокоев, С. Н. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом / С. Н. Одинокоев // Молодой ученый. – 2019. – №8. – С. 641-645.
5. Ярыгина, В. С. Управление оборотными средствами предприятий. // Молодой ученый. – 2019. – №14. – С. 491-493.
6. Павлова, М. Э. Маркетинг-микс как инструмент повышения конкурентного потенциала организации. Современные подходы к решению финансово-экономических проблем. Сборник научных трудов. – Ульяновск, УлГТУ, 2013. – С. 61-64.
7. Данилина, Е. В., Скворцова, К. С., Бенько, Е. В. Управление оборотными средствами предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 362-365.
8. Старостина, Т. Г. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.
9. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РФ: ПРОИСХОЖДЕНИЕ, РЕГУЛИРОВАНИЕ, СОСТОЯНИЕ

А. А. Симонова, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Осуществление государством бюджетных проектов предусматривает затраты, которые появляются в результате исполнения государственных

обязанностей и социальных функций перед обществом. Важность этих затрат повышается в моменты кризиса, когда на государство целиком возлагается функция обеспечения устойчивого экономического курса, что в последствии, чаще всего, приводит к бюджетному дефициту. Как показывает практика, бюджетный дефицит в абсолютном выражении не всегда является негативным процессом для государства. В некоторых случаях, он является одним из методов поддержания и стимулирования экономики, и её активности. Рассмотрим эти процессы более подробно в контексте бюджетной политики нашей страны.

Обычно страны стремятся минимизировать объем внешнего долга, так как возможности управления внутренним долгом шире. Привлечение государством средств нерезидентов сопровождается ростом уязвимости государственного долга. В частности, возрастает чувствительность к динамике внешних рынков капитала.

Государственный долг – это долговые обязанности Российской Федерации перед физическими или юридическими лицами, другими государствами и международными учреждениями [1].

Правительство вынуждено прибегнуть к внешним кредитам, чтобы погасить ими внутреннюю задолженность государства (и наоборот). По моему мнению, это неправильно, ведь внутренний долг не такой серьезный, как внешний. Им намного легче распорядиться. Обеспечение внутреннего долга обходится стране намного дешевле, чем внешнего. Он не подвергается воздействию валютных рисков. Также в такой ситуации будет присутствовать риск ещё большего увеличения внешнего долга страны.

Существует два вида государственного долга – внешний и внутренний.

Внешний государственный долг – это долговые обязанности перед иностранными кредиторами (другими странами, зарубежными компаниями, физическими иностранными лицами и т.д.). Внешний долг может состоять из задолженностей [2, с. 64]:

- международным организациям развития;
- зарубежным учреждениям управления;
- прочая внешняя задолженность;
- корректировка, связанная с различиями в стоимостных оценках.

Внутренний государственный долг – это долговые обязательства перед внутренними кредиторами (негосударственными организациями страны и её населением). Внутренний долг складывается из задолженностей:

- другим частям сектора государственного управления;
- органам денежно-кредитного регулирования;
- депозитным банкам;
- прочая внутренняя задолженность;
- корректировки, связанные с различиями в стоимостных оценках.

В настоящее время управленческая деятельность, связанная с государственным долгом, является одной из наиболее значительных составляющих государственной финансовой политики. На сегодняшний день в России происходит изменение строения кредитных обязательств: внутренний долг активно повышается при сравнительном постоянстве внешнего. Такая тенденция соответствует политики заимствований Правительства Российской Федерации. Рассмотрим более подробно состав и строение внешнего и внутреннего государственного долга России.

Таблица 1 – Динамика внешнего государственного долга РФ, млрд долл. США

Категория долга	Годы						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Внешний долг, всего	54,3	50	51,2	49,8	49,1	54,8	56,8
Задолженность кредиторам Парижского клуба	0,05	-	-	-	-	-	-
Задолженность кредиторам – не членами Парижского клуба	0,9	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3
Задолженность бывшим странам СЭВ	0,9	0,4	0,4	-	-	-	-
Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	1,2	1	0,8	0,7	0,5	0,5	0,5
Задолженность по внешним облигационным займам	39,3	36	37,6	38,2	36,6	40,7	38,2
Задолженность по ОВГВЗ	0,005	-	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002
Прочая задолженность	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,2	0,02
Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте	12,1	11,9	11,7	10,3	11,6	13,2	17,6

В таблице 1 приведена динамика внешнего государственного долга Российской Федерации [3]. Задолженность по внешним облигационным займам составляет большую часть внешнего долга. Она составляет 72,4% (15 млрд долл. США). Срок гашения внешних облигационных займов варьируется с 2017 по 2043 год. Пик гашения приходится на 2030 год – необходимо выплатить 35% (12,6 млрд долл. США) от общей суммы задолженности. Общая сумма долга имела положительную динамику до 2020 года, после чего долг начал расти. Задолженность кредиторам Парижского клуба была погашена в 2015 году. Задолженность кредиторам – не членами Парижского клуба почти ежегодно уменьшается на 0,1 млрд долл. США (за

исключением 2019 года, в этом году сумма осталась прежней, без изменений). Задолженность бывшим странам СЭВ (совет экономической взаимопомощи) погашена в 2017 году. Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами уменьшалась до 2019 год, но с тех пор имеет вот уже третий год стабильные цифры, 0,5 млрд долл. США. Задолженность по внешним облигационным займам имеет очень скачкообразную прямую. В настоящее время по сравнению с 2015 годом задолженность уменьшилась на 2,8% (1,1 млрд долл. США). Задолженность по ОВГВЗ (облигации внутреннего государственного валютного займа) отсутствовала лишь в 2016 году, в остальное время медленно уменьшалась. Прочие задолженности остались без значительных изменений. А вот государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте значительно выросли за 6 лет на 45,4% (5,5 млрд долл. США).

Таблица 2 – Динамика внутреннего государственного долга РФ, млрд руб.

Категория долга	Годы						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Внутренний долг, всего	7241,169	7307,611	8003,455	8689,639	9176,396	10171,932	14751,438
В том числе государственные гарантии РФ в валюте РФ	1765,456	1734,516	1903,114	1442,515	1426,922	840,530	695,245

В таблице 2 приведена динамика внутреннего государственного долга Российской Федерации [4]. Он связан с выпуском и размещением государственных ценных бумаг на внутреннем рынке страны. Внутренний долг представлен государственными сберегательными облигациями (ГОС) и облигациями федерального займа (ОФЗ). Согласно данным, представленным в таблице 2, можно убедиться в существенном росте внутреннего государственного долга России. С 2015 по 2021 годы он увеличился на 203,7% (7 510,27 млрд руб.). Кроме того, данные таблицы 2, наглядно свидетельствуют о снижении государственных гарантий, предоставленных в валюте Российской Федерации. Сумма уменьшилась на 39,4% (1 070,21 млрд руб.).

Возросшие объёмы заимствований и рост объёма государственного долга увеличивают нагрузку на федеральный бюджет, но по большинству рассчитанных индикаторов долговая устойчивость на протяжении исследуемого периода сохраняется.

Анализируя данные Министерства финансов Российской Федерации, можно сказать, что состояние внутреннего и внешнего государственного долга страны, на данный момент, оставляет желать лучшего. И если нашему правительству не безразлична судьба будущего поколения, то оно будет

стараться сделать всё, чтобы государственный долг не рос, а постепенно имел тенденцию уменьшения.

Список литературы

1. Глоссарий. Официальный сайт Министерства финансов РФ (https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/external/glossary/).
2. Анисимов, А. С. Государственный долг России / А. С. Анисимов – М.: Экономика, 2000. – 143 с.
3. Объем государственного внешнего долга Российской Федерации. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/).
4. Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/total/).
5. Ильина, М. А., Аббазова, Р. Р., Бенько, Е. В. Причины образования государственного долга. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. – С. 175-178.
6. Ключникова Е. С., Бенько Е. В. Управление государственным долгом. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. – С. 197-198.

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА АО НПП «ЗАВОД ИСКРА»

К. Н. Столярова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Финансовые результаты – это прибыль или убыток, полученные организацией по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и затрат по выпуску продукции (товаров или услуг).

Для самого предприятия и инвесторов итоговый финансовый результат деятельности – это распределенная в его пользу часть прибыли после вычета налогообложения.

Любое предприятие использует свои финансовые результаты для планирования своей финансовой деятельности. Параметры финансовых результатов позволяют оценить, эффективно ли используются собственные ресурсы организации и средства инвесторов, помогают соотнести результаты деятельности с понесенными расходами.

На современном этапе развития рыночной экономики, предприятие вынуждено в условиях рынка использовать финансовые результаты в качестве объекта оценки и анализа, чтобы повысить эффективность производства. Эти манипуляции позволяют предприятию повысить конкурентоспособность товаров и услуг на рынке и усовершенствовать инструменты управления хозяйственной деятельностью. При оценке финансовых результатов, предприятие получает возможность планирования своей деятельности и прогнозирования дальнейших результатов. Также, финансовые результаты нужны для того, чтобы обосновать уже утвержденные стратегии, планы и задачи, спланировать принятие важных управленческих решений. Оценивая финансовые результаты, предприятие получает возможность использовать дополнительные ресурсы для улучшения эффективности производства [2, с. 32].

Анализ финансовой деятельности предприятия должен проводиться ежегодно, а при кризисных условиях – ежеквартально. Зачем? При помощи данного анализа можно определить, какие финансовые возможности имеет предприятие на этом этапе для дальнейшего развития и какие негативные проявления могут влиять на экономические показатели. Еще, анализ и оценка помогут выявить и спрогнозировать риски, с которыми предприятие может в дальнейшем столкнуться на пути реализации выбранной стратегии развития. А это очень важно! Предвидеть и не включать в дальнейшем механизмы антикризисного управления, который приведут к большим затратам.

Итак, основная задача анализа финансовых показателей – дать оценку, насколько полноценно и грамотно исполняются обязательства перед фондами обеспечения и страхования, обязательства перед кредиторами и инвесторами. Также, показатели прибыли позволяют определить структуру доходов и расценить процессы по производству продукции и ее сбыту.

Важнейшей и ключевой задачей оценки финансовых результатов является усиление стимулирующей и распределительной ролей прибыли как основного финансового показателя. При проведении комплексной оценки финансовых результатов учитывается, что прибыль компании формируется за счет деятельности предприятия по продажам готовой продукции, за счет выполнения деятельности с ценными бумагами и других важных операций. Среди ключевых показателей прибыли следует выделить валовую прибыль, которая является доходом предприятия с учетом взимания управленческих и коммерческих расходов.

Для любого предприятия чистая прибыль является максимально эффективным инструментом для успешного планирования, ведения и возможного изменения модели ведения текущего производства. Допустим, при анализе финансовых показателей и расчете чистой прибыли предприятие может решить и взять за цель – расширить производство и спрогнозировать изменения ключевых финансовых показателей для более эффектив-

ного протекания всех финансовых процессов бизнеса и для улучшения конечного результата за каждый отчетный период.

Когда предприятие получает информацию и отчет по полученной чистой прибыли, оно уже может сформировать примерную оценку возвратности авансированных средств, спрогнозировать и оценить объем полученного дохода и прибыли. Помимо того, что финансовые показатели отражают эффективное ведение производства, они также позволяют использовать эти финансы в качестве ресурсов для дальнейшего осуществления своей деятельности. А при растущей прибыли рассматривают перспективы для общего роста предприятия [3, с. 58].

Очень важно оценивать финансовые результаты в анализе, используя данные по нескольким отчетным периодам. Только тогда получится выявить реальную динамику изменения важнейших показателей, увидеть и оценить возможные риски и выявить факторы, которые влияют на производственные процессы.

Показателями, выражающими финансовый результат деятельности любого предприятия, являются:

1. Показатели прибыли, характеризующие финансово-хозяйственный эффект деятельности предприятия (абсолютные показатели): коэффициент операционной прибыли (операционной маржи); коэффициент валовой прибыли (коэффициент покрытия); рентабельность продаж.

2. Показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат (относительные показатели).

Основные показатели рентабельности: общая рентабельность (рентабельность продаж); валовая рентабельность реализованной продукции; операционная рентабельность реализованной продукции; операционная рентабельность реализованной; рентабельность активов; рентабельность текущих активов; рентабельность оборотных активов; рентабельность производственных фондов; рентабельность производственных фондов; рентабельность собственного капитала; коэффициент прибыли на долгосрочные обязательства; коэффициент прибыли на долгосрочные обязательства; рентабельность финансовых вложений [4, с. 44].

Коэффициенты рентабельности, используемые специалистами в экономических расчетах, характеризуют условную, приблизительную прибыль организации. Общая суть данных показателей – соотнесение величины прибыли с финансовыми оценками, представляемых в отчетности факторов ее получения. В качестве факторов получения прибыли рассматриваются все активы предприятия, либо определенная часть их общей стоимости.

Список литературы

1. Дергачева, Е. Е. Анализ доходов и расходов в формировании финансовых результатов в коммерческой организации. // Экономика и жизнь. – 2017. – №11. – С. 66-68.
2. Ивлева, Г. С. Инновационные методы расчетов доходов и расходов в организации // Вектор экономики. – 2018. – №2. – С 9-10.
3. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебное пособие. – М: Юнити-Дана, 2015. – 341 с.
4. Кирюхина, Ю. С., Шитов, В. Н. Доходы организаций от операций с ценными бумагами. В сборнике: Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 111-113.

ЗАПАСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ, НОРМИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ НА ПРИМЕРЕ ООО «МАКДОНАЛДС»

Д. Н. Строганов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В рамках данной статьи будет рассмотрен процесс нормирования и контроля запасов. В связи с этим, для начала необходимо определить, что из себя представляет сам процесс нормирования запасов. По мнению М. В. Денисовой и Р. А. Ванюковой, под нормированием понимают процесс, в ходе которого устанавливаются определенные нормы расходования имеющихся у компании ресурсов, необходимых для производства определенной продукции. При этом, рассчитываются такие нормы ресурсов, которые будут минимальны, но их будет хватать для обеспечения постоянного производственного процесса [1, с. 229].

При использовании полноценной системы управления запасами на предприятии создается постоянное движение запасов. Другими словами, на предприятии создается логическая и постоянная цепочка движения запасов, которая начинается с того, что постепенно приращивается стоимость, покупаются сырье и материалы в необходимом количестве, форме и в необходимое время.

В данной статье анализ системы нормирования и контроля запасов предприятия будет проведен на примере ООО «Макдоналдс».

Итак, в данной организации руководство использует способ хранения, который называется сортовой. Суть данного способа заключается в том, что вновь купленные запасы прибавляются к остаткам на складе и распределяются согласно своему сорту и наименованию. Стоит также отметить, что в системе нормирования и контроля запасов в ООО «Макдоналдс» главным принципом является принцип ротации: «первый пришел - первый ушел». Как отмечает М. И. Царегородцева, если компания исполь-

зует сортовой способ хранения запасов, то она может максимально эффективно использовать складскую площадь и контролировать уровень остатков запасов [4, с. 330].

Руководство ООО «Макдоналдс» несколько лет назад приняло решение оптимизировать имеющуюся систему нормирования и контроля запасов и установило программу «KEEP COUNT Retail». С ее помощью вся информация о перемещении товаров на складах собирается в единую базу, оперативно обрабатывается и выдаются максимально точные данные по остаткам [2].

Однако кроме указанной выше программы в компании регулярно проводится инвентаризация, которая проходит в несколько этапов:

- определяется количество товара по факту;
- полученные данные заносятся в протокол инвентаризации;
- после анализа документов принимается решение о пополнении запасов [3, с. 20].

Еще одной особенностью системы нормирования и контроля запасов ООО «Макдоналдс» является использование метода ABC. Все товары делятся на 3 группы: товары группы А – это мясо, овощи, молоко, кофе и картофель, товары группы В – это вода, соки, масло для фритюра, соусы и кетчупы, товары группы С – бумага, салфетки, одноразовая посуда и бытовая химия.

Товары группы А инвентаризируются каждый день, товары группы В – еженедельно, товары группы С – ежемесячно. Выявленные расхождения и пересортица заносятся в базу и принимаются решение о пополнении запасов тех или иных продуктов.

Перед началом анализа состава и эффективности использования запасов в структуре оборотных активов ООО «Макдоналдс» был проведен анализ динамики оборотных активов компании за 2017-2019 гг. Как видно из рисунка 1, величина запасов в 2019 году сократилась на 19%, при этом НДС вырос на 63%, а дебиторская задолженность выросла на 69%, денежные средства и эквиваленты сократились на 41%.

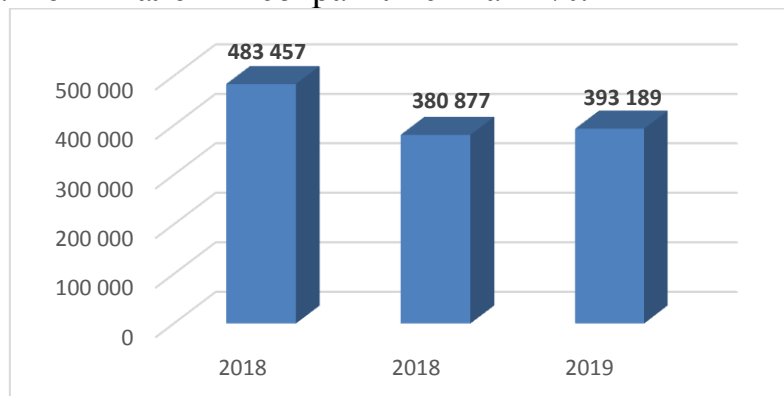


Рисунок 1 – Динамика запасов ООО «Макдоналдс», 2017-2019 гг.

Далее проведем анализ оборачиваемости запасов ООО «Макдоналдс» за 2017-2019 гг., данные по которому представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчетные данные по оборачиваемости запасов ООО «Макдоналдс»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение за 2017-2019 гг.	Относительное изменение за 2017-2019 гг.
Себестоимость, млн руб.	55831	58838	50732	-5099	-9
Среднее значение запасов, млн руб.	462	432	387	-75	-16
Оборачиваемость запасов, обороты	120,7	136,1	131,1	10,3	9
Период оборота запасов, дни	3,0	2,6	2,7	-0,2	-8

Как видно из таблицы 1, со снижением себестоимости в 2019 году на 9% у компании сократились запасы на 16%. Это привело к тому, что оборачиваемость запасов выросла в 2019 году на 9% со значения в 120,7 оборотов до 131,1 оборотов, что послужило сокращению периода оборота на 8% с 3 дней до 2,7 дней.

Далее необходимо провести анализ эффективности использования материальных ресурсов ООО «Макдоналдс» за 2017-2019 гг. С этой целью были рассчитаны коэффициенты: материалоемкость и материалотдача.



Рисунок 2 – Динамика показателей эффективности использования материальных ресурсов ООО «Макдоналдс», 2017-2019 гг.

Как видно из рисунка 2, при снижении выручки в 2019 году на 12% по сравнению с 2017 годом, был снижен объем материальных затрат (запасов) на 19% и составил 393 189 тыс. руб. Это привело к тому, что уровень материалоемкости в 2019 году остался на том же уровне, что и в 2017 году и составил 0,007 руб. Другими словами, компания с 7 копеек материальных затрат получает одинаковый уровень валовой продукции в 2019 году, что и в 2017 году.

Стоит отметить, что показатель материалоотдачи в 2019 году вырос на 8% по сравнению с 2017 годом: с 137 до 149 руб. Это говорит о том, что из одной единицы сырья компания стала больше получать продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Макдоналдс» эффективно использует свои материальные ресурсы и старается ежегодно увеличивать показатели материалоемкости и материалоотдачи.

Далее проведем анализ организации нормирования запасов ООО «Макдоналдс» за 2017-2019 гг. Расчетные данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Материальные затраты ООО «Макдоналдс»

Показатели	Материальные затраты, тыс. руб.		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Общая сумма за год	483 457	380 877	393 189
Среднее за месяц	40 288	31 740	32 766

Как видно из данных таблицы 2, по мере сокращения общей суммы материальных затраты сокращалось среднее значение данной величины в месяц, что является логически ожидаемым результатом.

Анализ состава запасов ООО «Макдоналдс» за 2017-2019 гг. показал, что основой запасов у компании являются сырье и материалы, доля которых увеличилась в 2019 году с 76% до 81%. Однако, в натуральном выражении их значение сократилось на 13%.

Объем готовой продукции и товаров для перепродажи сократился на 36% в 2019 году по сравнению с 2017 годом, их доля в общем объеме запасов также сократилась с 24% до 19%.

Эффективность использования запасов ООО «Макдоналдс» за 2017-2019 гг. будет определена путем расчета рентабельности запасов и расчетные данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Эффективность использования запасов ООО «Макдоналдс»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение за 2017-2019 гг.
Выручка, млн руб.	66 272	69 263	58 410	-7 862
Себестоимость, млн руб.	55 831	58 838	50 732	-5 099
Чистая прибыль (убыток), млн руб.	2 880	4 427	2 860	-20
Среднее значение запасов, млн руб.	462	432	387	-75
Коэффициент оборачиваемости запасов	120,7	136,1	131,1	10,4
Период оборота запасов, дни	3,0	2,6	2,7	-0,3
Рентабельность запасов, %	5,2	7,5	5,6	0,4

Как видно из таблицы 3, коэффициент оборачиваемости запасов увеличился на 10,3 п.п., что положительно сказалось на рентабельности запасов, которая выросла в 2019 году на 0,48% по сравнению с 2017 годом: с 5,2% до 5,6%.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Макдоналдс» за 2017-2019 гг. стала более эффективно использовать свои запасы, сократив их величину и увеличив период их оборачиваемости. Это сказалось на увеличении рентабельности запасов, что является прямым доказательством эффективности использования запасов в данной компании.

Список литературы

1. Денисова, М. В., Ванюкова, Р. А. Анализ эффективности использования материальных запасов / М. В. Денисова, Р. А. Ванюкова // Решение. – 2019. – Т. 1. – С. 228-230.
2. Официальный сайт Макдоналдс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mcdonalds.ru/> (дата обращения: 15.03.2021).
3. Смирнова, Ю. А., Садриев, Д. С. Применение концепции сквозного складирования в сетевых предприятиях общественного питания / Ю. А. Смирнова, Д. С. Садриев // Московский экономический журнал. – 2019. – №12. – С. 53-56.
4. Царегородцева, М. И. Управление запасами на предприятии быстрого питания / М. И. Царегородцева // В сборнике: Евразийское пространство: добрососедство и стратегическое партнерство. Материалы VIII Евразийского экономического форума молодежи. В 3-х томах. – 2017. – С. 329-331.
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. 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.
7. Данилина, Е. В., Скворцова, К. С., Бенько, Е. В. Управление оборотными средствами предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 362-365.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ФНПЦ АО «НПО МАРС»

Е. Н. Стручина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Предприятие ФНПЦ АО «НПО Марс» в настоящее время ведет свою деятельность как федеральный научно-производственный центр Открытом

акционерное общество «Научно-производственное объединение «Марс». Деятельность общества начата в качестве правопреемника Федерального государственного унитарного предприятия «Научно-производственное объединение «Марс» путем его приватизации, с получением всех его прав и обязанностей. Так как деятельность общества начата в результате приватизации, то основные имущественные фонды сформированы в результате перехода права собственности на объекты движимого и недвижимого имущество.

По данным на 2020 г., общество ведет деятельность как юридическое лицо, в его собственности находится обособленное имущество. Оно учтено на балансе, для обеспечения деятельности общество приобретает имущественные права на объекты, а также продает их при признании в качестве неликвидных активов. Общество является активным участником системы государственных закупок, производит продукцию оборонного назначения.

Поэтому основное имущество предприятия представлено в виде зданий производственного назначения, складских помещений, инженерных сооружений и коммуникаций, зданий административного назначения, которые были получены в ходе приватизации имущества прежней организации [1].

Сформированное имущество используется для основных производственных процессов и вспомогательных процессов производства. Часть объектов в виде зданий, строений, оборудования, технологических линий и т.д. находится в стадии консервации (не используется в производственном процессе в настоящее время). Остальное имущество, которое числится на балансе, используется для обеспечения деятельности предприятия и производства на нем.

Имущество предприятия представлено движимыми и недвижимыми объектами, производственным оборудованием, технологическими линиями, прилегающими земельными участками и коммуникациями для обеспечения предприятия ресурсами (тепловая энергия, электричество, газ, вода и т.д.).

Движимое имущество представлено в виде парка легковых и грузовых автомобилей, используемых для перевозки работников предприятия, поставки ресурсов и готовой продукции, специального транспорта для погрузочно-разгрузочных работ и организации складского хранения готовой продукции [2].

Недвижимое имущество представлено в виде зданий и строений производственного назначения, складских помещений, административных зданий, инженерных сооружений. Все недвижимое имущество за исключением законсервированных объектов используется для обеспечения производственного процесса.

В 2018 г. проведена переоценка имущества, принадлежащего предприятию. Установлена необходимость автоматизации и цифровизации

производственного процесса, в связи с чем расконсервировано ранее неиспользуемое производственное здание для организации деятельности лаборатории и исследовательского бюро в качестве структурных подразделений организации.

В ходе переоценки установлена необходимость в продаже отдельных объектов движимого и недвижимого имущества на балансе. В соответствии с уставом общества, вырученные средства от продажи имущественных прав, будут использоваться для пополнения основных фондов предприятия и обновления материально-технической базы. В рамках использования имущества предприятием проводится текущий и капитальный ремонт объектов с целью поддержания их технической исправности.

Таким образом, использование имущества в исследуемой организации происходит эффективно и на должном уровне.

Список литературы

1. Шумилова, И. В., Шнайдер, О. В. Учётно-аналитическое обеспечение управления финансовой устойчивости предприятий // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. – №3 (8). – С. 104-106.

2. Бердникова, Л. Ф. К вопросу о теоретических основах построения учета и внутреннего аудита в торговой организации // Балканско научно обозрение. – 2017. – №1. – С. 36-39.

3. Курилова, А. А. Современные концепции финансовой устойчивости в финансовом менеджменте // Карельский научный журнал. – 2017. – Т. 6. №1 (18). – С. 70-73.

4. Мамишов, В. И. Структура капитала и ее влияние на стоимость компании // Проблемы современной экономики. – 2015. – С. 91-95.

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

7. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.

8. 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 КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КАК ПРИЕМ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА НА ПРИМЕРЕ ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»

Д. Р. Султанова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Как только клиент коммерческого банка получает долгожданное оповещение о том, что ему одобрен кредит, перед ним возникает обязанность в срок погасить назначенную сумму. Кредитор, давая такую возможность заемщику, выполняет совокупность «манипуляций» – расчет показателей, которые позволяют создать приблизительный финансовый портрет своего клиента. Данный процесс можно обобщенно назвать оценкой кредитоспособности. Бытует мнение, что синонимом кредитоспособности является платежеспособность, однако, это не совсем так. Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу [4, с. 32]. Также словосочетание «оценка кредитоспособности» схоже с «созданием доверительных и дружеских отношений между банком и его клиентом». С одной стороны банк, который должен доверить свои средства клиенту, с другой стороны клиент – который должен доверить всю нужную информацию о себе банку, чтобы получить желаемое.

Заемщиками банка могут быть: юридические и физические лица. Банки, по советам ЦБ, пытаются разработать индивидуальную методику оценки кредитоспособности [2, с. 57]. На рисунке 1 представлены методики оценки кредитоспособности физических лиц.

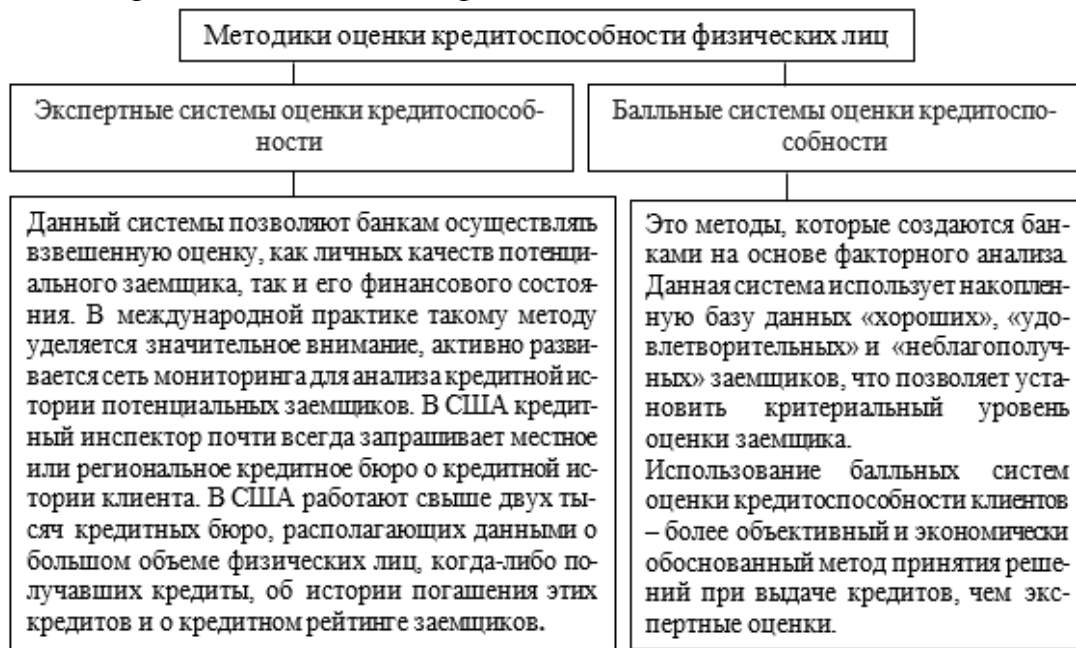


Рисунок 1 – Методики оценки кредитоспособности физических лиц

На рисунке 2 представлены методики оценки кредитоспособности юридических лиц.

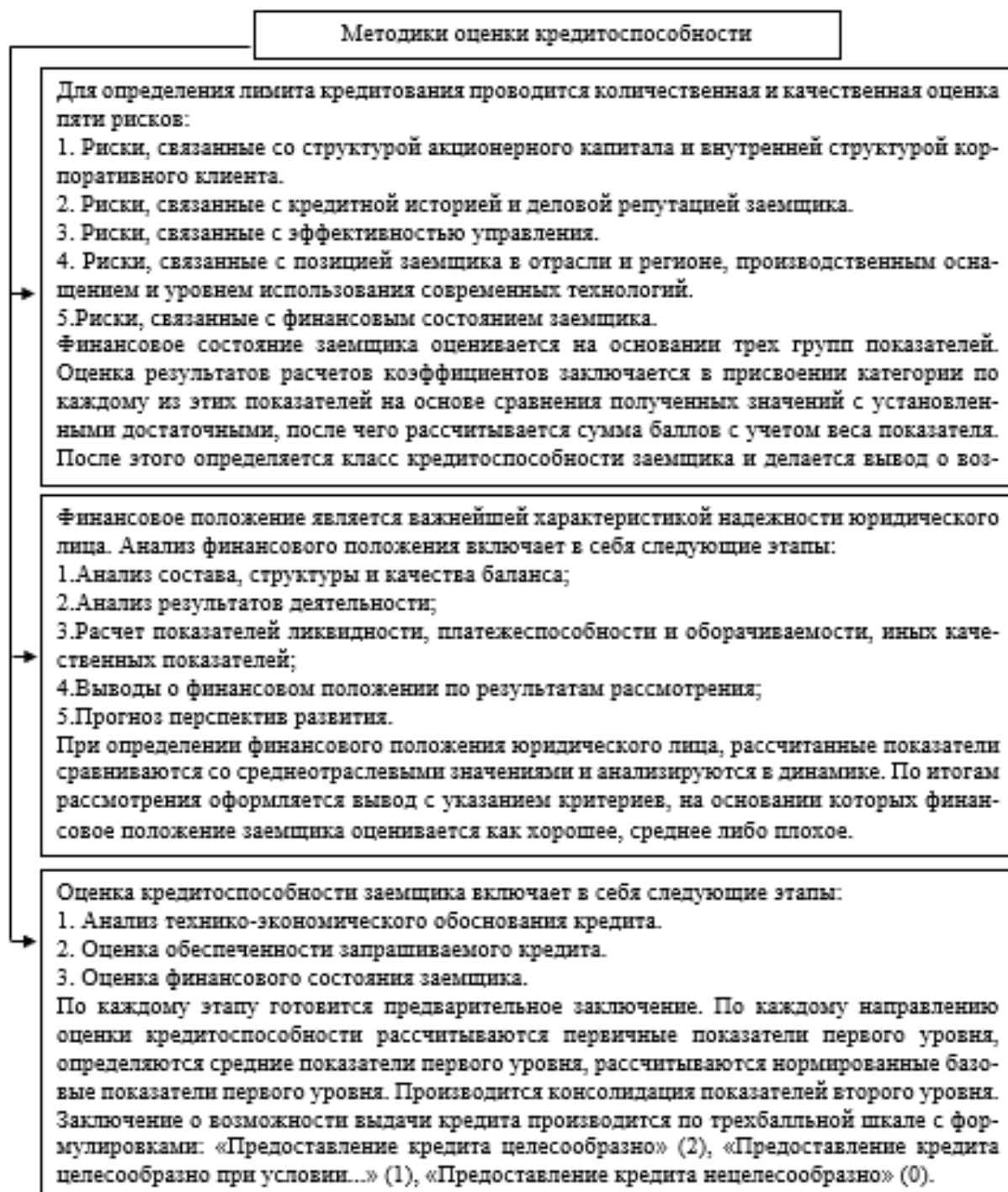


Рисунок 2 – Методики оценки кредитоспособности юридических лиц

Кредитный риск – наиболее значимый риск для Банка «Открытие», возникающий вследствие несвоевременного, неполного исполнения или неисполнения клиентами и контрагентами своих финансовых обязательств перед банком [1]. Также говорится, что основным источником кредитного риска для банка являются операции кредитования корпоративных клиен-

тов и физических лиц, вложения в долговые обязательства корпораций (векселя, облигации), операции на межбанковском рынке, клиентские операции на внебиржевых рынках [3, с. 89].

В годовом отчете банка за 2019 год представлены основные направления работы 2019 года по оценке кредитоспособности:

Корпоративный и инвестиционный бизнес:

1. Оценка кредитоспособности клиента в процессе принятия решений осуществляется на основе разработанных статистических моделей.

2. Кредитный процесс стандартизирован и внедрены автоматизированные решения. При оценке финансового состояния заемщиков используются разработанные модели для расчета внутреннего кредитного рейтинга. Данные модели встроены в соответствующие модули кредитного конвейера.

3. Разработаны подходы к кредитованию заемщиков в разных отраслях и сегментах. Данные подходы учитывают отраслевую специфику, целевые риск-профили и стоп-факторы, требования к структурированию сделок.

4. Выстроен регулярный мониторинг показателей риск-аппетита и индикаторов кредитного риска. Осуществляется регулярный мониторинг дополнительных индикаторов кредитного риска по различным сегментам клиентов. Это позволяет оперативно реагировать на ранние индикаторы качества кредитного портфеля и предпринимать своевременные меры по обеспечению утвержденного уровня кредитного риска.

5. Централизована функция мониторинга корпоративных клиентов, осуществляется независимая экспертиза рисков. Централизован процесс выявления и реагирования на сигналы проблемности, а также функционал по проведению ежеквартального мониторинга финансового состояния заемщиков и контроля выполнения финансовых ковенантов.

6. Определены уровни полномочий по принятию решений. Выстроена система делегирования в принятии решений с учетом суммы лимита кредитного риска, сути вопроса и итогового уровня принимаемого риска.

7. Переработана и введена в действие система сигналов раннего предупреждения.

Цифровая платформа МСБ – технологическая экосистема для предпринимателей.

1. Разработаны и внедрены экспресс-продукты. Банк является одним из лидеров в кредитовании МСБ, что позволяет предлагать продукты со сбалансированным риском в кратчайшие сроки.

2. Введена система предодобренных лимитов. В основу моделей заложены статистические данные по портфелю клиентов МСБ, весь обширный экспертный опыт банка, данные по транзакционной активности клиентов, а также данные из внешних источников информации.

3. Автоматизированы ключевые процессы. Банк постоянно работает над совершенствованием и автоматизацией процессов. В 2019 году реализован кредитный конвейер в качестве единого решения для сделок клиентов сегмента МСБ.

4. Стандартизированы процессы и сроки оформления кредитных сделок. Разработаны и внедрены оптимальные стандарты взаимодействия подразделений банка в рамках кредитного конвейера.

Розничный бизнес.

1. Оценка риска по всем розничным клиентам осуществляется на основе скоринговых карт, разработанных на собственной статистике банка. Всего в 2019 году разработано и внедрено 7 моделей при помощи классических методов машинного обучения.

2. При принятии кредитного решения используется как внутренняя всесторонняя информация о клиенте, так и внешние источники данных (скоринговые оценки и дополнительные атрибуты операторов мобильной связи, данные и скоринговые оценки основных бюро кредитных историй, Пенсионного фонда России, Федеральной службы судебных приставов, черные списки Банка России и другие источники – всего более 15 источников).

3. В 2019 году банк осуществил технологический рывок и вышел на уровень соответствия системно значимым банкам. Для управления кредитным риском по розничным кредитам банк активно применял методы анализа больших объемов данных, внедряя наиболее эффективные инструменты оценки кредитного риска для каждого клиентского сегмента. В рамках указанного использована как внутренняя клиентская информация: данные о карточных и внутренних транзакциях, так и информация, получаемая из внешних источников: интернет-данные клиента, обезличенные сведения о транзакциях и смс-коммуникациях, принадлежность к маркетинговым сегментам, круг интересов клиента.

По итогам 2019 года банк «Открытие» вошел в шестерку крупнейших банков страны по кредитованию, увеличив портфель до вычета резерва с начала текущего года в 2,3 раза со 151 до 352 млрд рублей. Доля рынка увеличена с 1,3% до 2,0%. В четвертом квартале объем выданных кредитов наличными вырос в 2,9 раза, а по ипотеке – в 2,5 раза по сравнению с первым кварталом 2019 года.

Список литературы

1. <https://www.open.ru/>. – Сайт ПАО Банк «ФК Открытие».
2. Мартыненко, Н. Н. Банковские операции: Учебник для академического бакалавриата / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 612 с.
3. Печникова, А. В. Банковские операции: Учебник / А. В. Печникова, О. М. Маркова, Е. Б. Стародубцева. – М.: Форум, 2018. – 512 с.

4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

5. 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.

6. Ширяева, Н. В., Васильева, А. С. Анализ кредитования физических лиц дополнительным офисом ульяновского филиала ОАО «Россельхозбанк» // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – №8 (38). – С. 183-185.

ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Д. С. Тоньшина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Под кредитным портфелем стоит понимать совокупность выданных ссуд, гарантий и других инструментов кредитного характера. Банк самостоятельно определяет его составляющие, поэтому в научной литературе отсутствует единый подход к данному понятию. Выделим три основных подхода: к нему относят финансовые активы и пассивы; к нему относят только ссудные операции; это система финансово-кредитных отношений [1, с. 7].

Формирование кредитного портфеля неразрывно связано с реализацией кредитной политики банка. В общем виде, можно определить кредитный портфель коммерческого банка как совокупность инструментов, необходимые для реализации кредитной политики. В узком смысле, как совокупность остатков ссудной задолженности на конкретную дату.

Основными целями формирования кредитного портфеля относят достижения прибыльности ссудных операций банка и контроль над рисками, в том числе следование требованиям контролирующих органов.

Задачи и приоритеты деятельности коммерческого банка определяет кредитная политика банка. Следовательно, основные принципы формирования кредитного портфеля возникают при разработке банками кредитной политики [3, с. 82]. Выделим основные принципы при формировании кредитного портфеля банка:

- 1) сбалансированность;
- 2) поддержка ликвидности;
- 3) андеррайтинг клиентов банка;
- 4) учет специфики кредитования;
- 5) планирование и прогнозирование.

Главное требование к формированию кредитного портфеля заключается в том, что он должен быть сбалансирован, то есть повышенный риск

по одним ссудам возмещается надежность и доходность других, иначе говоря, необходима оптимизация соотношения риск – доходности операций.

Поддержание ликвидности на должном уровне предполагает оптимизацию соотношения риск – доходность – ликвидность, прежде всего это связано, с требованием ЦБ РФ к нормативам ликвидностью, отражающие способность банка отвечать по своим обязательствам.

Важный инструмент для снижения кредитных рисков – андеррайтинг банком клиентов, проведение тщательного отбора платежеспособных клиентов способствует к снижению соответствующих рисков.

Банки учитывают специфики кредитования, разделяя кредитный портфель на розничный и корпоративный. Так определяют особенности кредитования физических и юридических лиц, связанные с объемом выданных кредитов, средним чеком, способы оценки и прочие их особенности.

Учет и анализ факторов, влияющих на деятельность коммерческого банка, осуществляется путем планирования и прогнозирования деятельности. Определяется эффективная структура кредитного портфеля для достижения поставленных целей банком. Важно учитывать банком возможность отставания от кредитной политики, в связи с разными факторами на микро- и макро-уровнях, то есть может потребоваться большее количество времени для завершения операций с текущим кредитным портфелем, прежде чем инвестировать в новые области кредитования. В связи с этим и вводится понятие оптимального кредитного портфеля, который является наиболее приближенным к кредитной политики кредитной организации. Существуют так же и иные виды кредитного портфеля в зависимости от риска и доходности: оптимальный; риск-нейтральный; рискованный.

Сбалансированный и оптимальный кредитный портфель зачастую не совпадают, так как к первому виду относится идеальное соотношение риска и доходности на определенный период времени. Риск-нейтральный кредитный портфель отличается низкими показателями рискованности, при низкой доходности кредитного портфеля. Рискованный кредитный портфель является наиболее доходным, при этом с высоким уровнем риска.

Выделим основные этапы формирования кредитного портфеля коммерческого банка, большинство авторов придерживаются трех этапов:

- 1) формирование системы лимитов кредитования;
- 2) отбор конкретных объектов кредитования;
- 3) анализ состояния кредитного портфеля и управление отклонениями.

Первый этап формирования кредитного портфеля – это создание системы лимитов кредитования. Важность данного этапа обуславливается высокой рискованностью ссудных операций банка. Данные лимиты формируются в соответствии с целями и стратегией кредитной политики коммерческого банка.

Главная задача при формировании системы лимитов это снижение кредитных рисков и как способ контроля формирования кредитного портфеля. В качестве снижения кредитных рисков может использоваться следующая система лимитов кредитования: лимиты на принятие решений по проведению сделок; лимиты концентрации кредитных рисков; лимиты, ограничивающие уровень риска по клиенту (группе взаимосвязанных клиентов); отраслевые, региональные и страновые лимиты – ограничения на проведение сделок с заемщиками, осуществляющими хозяйственную деятельность в отдельных отраслях экономики, а также тех или иных регионах. Таким образом, установление кредитных лимитов позволяет банкам сократить потери от неправильного распределения ресурсов.

Второй этап формирования кредитного портфеля – отбор объектов кредитования. В узком смысле объектом является вещь, под которую выдается ссуда и ради которой заключается кредитная сделка. Объектами выступают: основной капитал, оборотный капитал, личные потребности, общественные потребности. Отбор объектов кредитования осуществляется через оценку заемщика, его целей, рисков и вида кредитования. Но прежде чем проводить данную оценку, сначала проверяют кредитную заявку на соответствие утвержденной кредитной политики банка.

Третий этап формирования кредитного портфеля – анализ состояния кредитного портфеля. Данный этап предполагает мониторинг деятельности в сфере кредитования и работа над отклонениями от заданных кредитной политикой параметров.

Процесс формирования кредитного портфеля невозможно отделить от процесса управления таким портфелем [2, с. 138]. Стабильная работа банков в будущем возможна только при наличии действенного механизма управления портфелем кредитов.

Таким образом, формирование кредитного портфеля является важным этапом деятельности коммерческого банка, так как ссудные операции являются наиболее доходными и рискованными, а итоговый результат банка во многом зависит от качественно сформированного кредитного портфеля.

Список литературы

1. Гребеник, Т. В. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления. Монография. / Терновская Е. П., Гребеник Т. В. – М: Проспект, 2017. – 143 с.

2. Голованов, В. С. Особенности формирования кредитного портфеля российского банка / В. С. Голованов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – №2(31). – С. 137-139.

3. Колотухина, И. И. Управление качеством кредитного портфеля кредитных организаций / И. И. Колотухина, И. И. Глотова // Прорывные

научные исследования: проблемы, закономерности, перспективы. – 2017. – №336.7. – С. 81-83.

4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

ВЕКСЕЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

И. А. Чепушканов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Состояние и эффективность использования запасов имеет огромное значение для обеспечения эффективного функционирования любого предприятия. С целью обеспечения финансового благополучия предприятия должны располагать полной и достоверной информацией о состоянии производственных запасов: их наличии, движении, использовании, также должны осуществлять постоянный контроль за их сохранностью.

Запасы возникают практически во всех отраслях народного хозяйства и являются одним из дорогих оборотных активов. Наличие запасов на предприятии обусловлено двумя основными причинами: несоответствием размеров поставки размерам разового потребления; разрывом во времени между началом поступления материала и его дальнейшим использованием.

Под материальными запасами понимают активы предприятия, предназначенные для использования при производстве продукции или оказании услуг.

По назначению материальные запасы делят на производственные и товарные [4, с. 15]:

Производственные запасы представляют собой совокупность предметов труда, используемых в производственном процессе. Производственные запасы предприятия включают сырье, основные и вспомогательные материалы, незавершенное производство, готовую продукцию и прочие запасы. Они участвуют в процессе производства однократно и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию, выполненные работы и оказанные услуги [3, с. 136].

Цель создания производственных запасов – обеспечить непрерывность изготовления продукции, не допустить остановки производственного процесса по причине возможного нарушения графика поставок и снижение сопутствующих затрат. Конечной целью является получение прибыли и обеспечение стабильности работы предприятия, которые могут быть достигнуты за счет увеличения оборачиваемости запасов, уменьшения затрат на содержание запасов при увеличении или сохранении прежнего объема продаж.

Товарные запасы – запасы готовой продукции у предприятий-изготовителей, а также запасы на пути следования товара от поставщика к потребителю. Товарные запасы необходимы для бесперебойного обеспечения потребителей товарно-материальными ценностями. Кроме того, товарные запасы создаются с целью страхования от сбоев в поставках, защиты от повышения закупочных цен, экономии на оптовых скидках, транспортировке.

Товарные запасы являются основополагающими элементами управления торговой деятельностью, от эффективности их использования напрямую зависят результаты деятельности, показатели товарооборота и рентабельности.

Оборотные средства предприятия формируются за счет собственных и заемных средств. Обязательства предприятия могут быть представлены такой ценной бумагой, как вексель.

В настоящее время практически ни одно промышленное или торгово-посредническое предприятие не осуществляет свою работу без привлечения кредита. Коммерческий кредит, оформленный векселем, оказывает значительную помощь работающему предприятию, дает возможность не прерывать производственный процесс, сохранить оборотные средства и приобрести запасы, рассчитаться за полученную продукцию без использования наличных денег. Вексель может выступать и как средство платежа, и как способ коммерческого кредитования.

Экономически целесообразно использовать вексель для расчетов между предприятиями, которые связаны единой технологической цепочкой, единым производственным процессом, так как отпадает необходимость использования «живых» денег. Предприятия могут осуществлять расчеты с помощью векселей, минуя банковскую систему с ее условиями и обязательными комиссиями.

В соответствии с п. 2 статьи 142 Гражданского кодекса РФ вексель является ценной бумагой. Правовое регулирование и функциональные особенности векселя дают возможность предприятиям восполнять недостаточность расчетных средств и максимально эффективно распоряжаться этими средствами.

Вексельные отношения регулирует Федеральный закон от 11 марта 1997 г. №48-ФЗ «О переводном и простом векселе» [2].

Вексель – это ценная бумага, которая предусматривает отсрочку платежа или безусловную оплату за приобретенные материальные запасы в заранее оговоренный срок после предъявления векселя к оплате.

Использование векселя решает следующие задачи:

- создает условия для получения денежных средств за поставленные материальные запасы;
- дает возможность для заключения сделки купли-продажи без условия предварительной оплаты;

- может использоваться как платежное средство между юридическими и физическими лицами;

- может быть объектом купли-продажи или быть предметом залога.

Вексель подразделяют на простой и переводной. В простом векселе плательщиком является сам векселедатель, а в переводном – участвует третье лицо. Предметом вексельного обязательства могут быть только деньги.

В случае нехватки оборотных средств, предприятие может решить эту проблему с помощью выпуска векселей. Такую операцию не нужно регистрировать и платить за это налог. Выпуск векселей не требует лицензий или каких-либо разрешений. Нет необходимости размещать векселя на бирже, прибегать к услугам депозитария. Это связано с тем, что вексель не является эмиссионной ценной бумагой.

Таким образом, в счет расчетов за полученные материальные запасы компания может передать поставщику собственный вексель. Тем самым она оформляет коммерческий кредит и гарантирует оплату запасов. При этом задолженность по договору поставки не погашается. Вексель в данном случае служит обеспечением обязательства, которое дает право на отсрочку платежа. Это следует из статей 815 и 823 Гражданского кодекса РФ [1].

По истечении указанного в векселе срока он предъявляется векселедержателем к оплате, а векселедатель перечисляет денежные средства на счет продавца.

Вексель используется для финансирования оборотного капитала и выпускается обычно на срок до шести месяцев.

Помимо выпуска собственных векселей предприятие для расчетов с поставщиками может использовать финансовые (банковские) векселя.

Финансовые векселя – это векселя, приобретаемые предприятиями у банка для дальнейшего оформления финансовых операций. Их суть в том, что покупателю вместо денежных средств выдается вексель, эмитированный банком – кредитором. В дальнейшем данный вексель используется для всех видов расчетов или перепродажи для пополнения оборотных средств. Чаще всего цена на банковский вексель высокая, что является его существенным недостатком.

Вексельное обращение обладает как преимуществами, так и недостатками. К недостаткам относятся:

- бумажная форма самого векселя. В результате увеличиваются расходы, связанные с транспортировкой, проверкой подлинности, проведением криминалистической экспертизы, хранением векселей;

- необходимость публичного раскрытия информации перед инвесторами. Информационная открытость и прозрачность векселедателя необходима для успешного привлечения внешнего финансирования посредством векселей;

- отсутствие торговых систем и точной информации об объемах, структуре и динамике сделок на вексельном рынке;
- при утере векселя владелец лишается всех прав на причитающиеся по векселю деньги.

Вексельная форма расчетов имеет ряд преимуществ: во-первых, в связи с отсутствием свободных денежных средств, предприятие может рассчитаться за поставленные материальные запасы, во-вторых, сокращается отток денежных средств из оборота, в-третьих, у предприятия появляется возможность управления собственным долговым портфелем. Кроме того, предприятие оплачивает расходы по выпуску векселей в конце срока заимствования при их погашении в отличие от форм оплаты по банковским кредитам.

Достоинства векселя позволяют рассматривать его как универсальное кредитно-расчетное средство, которым он давно стал в странах с развитыми рыночными отношениями, где расчеты векселем составляют около 20% всех платежей [5, с. 353].

Конечный результат от применения векселей выражается в результатах работы компаний – в увеличении объемов реализации продукции, увеличении полученного финансового результата, обеспечении платежеспособности и устойчивости финансового состояния.

Таким образом, вексель является быстрым и эффективным способом взаиморасчетов за приобретенные материальные запасы и позволяет решить проблемы неплатежей без дополнительных финансовых вложений.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации: [федер. Закон: принят Гос. Думой 30 ноября 1994 г.: по состоянию на 4 марта 2021 г.]. – СПС КонсультантПлюс.
2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 11.03.1997 г. №48-ФЗ «О переводном и простом векселе». – СПС КонсультантПлюс.
3. Грибов В. Д. Экономика организации (предприятия): учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. – 10-е изд, стер. – М.: КНОРУС, 2016.– 416 с.
4. Ильенкова, С. Д., Кузнецов, В. И. Основы менеджмента: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2017. – 262 с.
5. Львова М. И. Эффективное применение векселей в современных расчетах / М. И. Львова // XII Международная конференция «Российские регионы в фокусе перемен». Екатеринбург, 16-18 ноября 2017 г.: сборник докладов. – Екатеринбург : Издательство УМЦ УПИ, 2018. – Ч. 2. – С. 349-354.
6. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

7. Мамедова, А. Д., Бабкина, Е. В. Формирование и использование оборотного капитала. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – С. 161-164.

8. 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.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. А. Чуркина

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Основным показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятия, является прибыль. Прибыль – доход предприятия, который оно получает за счет производства и реализации той или иной продукции, оказания услуг, операций с ценными бумагами, выполнения работ промышленного или другого характера. Это количество той выгоды, которое получает предприятие в виде материальных благ или денежных активов после вычета затрат, связанных с хозяйственной деятельностью, производством и доставкой. Численно прибыль является разницей между доходами предприятия и его расходами.

Этот показатель отражает все стороны финансовой и производственно-хозяйственной деятельности организации и помогает спрогнозировать ее дальнейшее развитие. Значение прибыли крайне важно для предприятия, так как это один из основных собственных финансовых ресурсов. Повышение уровня прибыли говорит о правильном и рациональном использовании производственных и финансовых ресурсов предприятия и о получении дополнительных источников инвестирования для дальнейшего развития.

Прибыль является одной из самых сложных экономических категорий. Финансовое положение предприятия напрямую зависит от величины прибыли, а основная часть ресурсов государства, местных и региональных органов власти формируется за счет оплат в бюджет, так как прибыль является базой налогообложения и источником уплаты налогов. Изучая вопросы формирования и использования прибыли, можно решить ряд проблем, связанных с прибылью, увеличить конечные результаты при наименьших затратах, повысить эффективность трудового коллектива.

В связи со сложившейся эпидемиологической обстановкой в России и во всем мире на российских предприятиях сложилась крайне неблагоприятная ситуация в отношении показателей прибыли. В 2021 году реаль-

ный сектор экономики продолжает переживать спад, сопоставимый с 2020 годом. Происходит падение промышленного производства, а как следствие сокращается доля прибыли организаций, растет удельный вес убыточных предприятий. В таких условиях вопросы формирования и рационального использования прибыли приобретают еще большую актуальность.

Прибыль, как один из показателей работы предприятия, имеет свои источники формирования. Получение прибыли связано в основном с предпринимательской и производственной деятельностью и возможно только в том случае, если предприятие производит и реализует ту продукцию или услугу, которая пользуется спросом у населения.

Механизм формирования прибыли выглядит следующим образом:

- Выручка от продаж – Себестоимость продаж = Валовая прибыль;
- Валовая прибыль – Коммерческие и управленческие расходы = Прибыль от продаж;
- Прибыль от продаж – Налог на прибыль = Чистая прибыль.

Увеличение прибыли, возможно, с помощью монопольного положения продукции на рынке за счет устранения конкурентов, более качественного, но менее затратного обслуживания клиентов. Для роста объема прибыли важным фактором является увеличение производства товара, в результате которого могут снизиться издержки на единицу продукции, что, в свою очередь, повлечет за собой понижение себестоимости, а значит и увеличение прибыли от продаж данного товара. Так же необходимо постоянно увеличивать рынок сбыта, привлекать новых клиентов и потребителей, повышать эффективность рекламных мероприятий.

Главной целью любого предпринимателя является получение прибыли, но не всегда он ее получает. Если выручка превышает себестоимость продукции, это говорит о том, что получена прибыль. Если же выручка равна себестоимости, значит можно сделать вывод, что удалось лишь возместить расходы на производство и реализацию товара, прибыль отсутствует. В том случае, если затраты превышают выручку, организация несет убытки, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее банкротство.

Использование полученной прибыли является не менее важным хозяйственным процессом, чем ее получение. Распределение прибыли должно обеспечить покрытие всех потребностей предпринимателей, производства, а так же формирование государственных доходов. Процесс использования и распределения прибыли должен в полной мере способствовать повышению уровня и эффективности производства. Вся та прибыль, что остается после налогообложения, поступает в распоряжение предприятия и используется в порядке, закрепленном его уставом, а так же на усмотрение собственников. Никакие государственные органы не вправе вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия.

Как правило, эта прибыль делится на две части. Первая часть увеличивает имущество предприятия, используется на совершенствование технологий и модернизацию оборудования, участвует в процессе накопления и может быть в дальнейшем использована для покрытия финансовых затрат и убытков. Вторая – эта та доля прибыли, которая используется на потребление, то есть производится выплата поощрений, надбавок, пособий, премий работникам по итогам работы, а так же может быть израсходована для строительства жилья, школ, больниц и других объектов социальной сферы.

Прибыль является основной целью любой предпринимательской, производственной деятельности, ее конечным результатом. Поэтому любая организация, прежде чем начать производить или реализовывать ту или иную продукцию или услугу, должна определить какой доход и какую прибыль она сможет получить в результате своей деятельности. Предприятие должно стремиться к получению максимально возможной прибыли, которая позволит ему прочно удерживать свои позиции на рынке, а так же обеспечить динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

Список литературы

1. Балдин, К. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: учебное пособие [текст] / К. В. Балдин, И. И. Передеряев, А. В. Рукоусев. – 4-е изд., испр. – М.: Дашков и К, 2017. – 268 с.
2. Дедаева, Е. Д. Формирование, распределение и использование прибыли на предприятии / Е. Д. Дедаева, Л. Н. Кузнецова // Молодой ученый. – 2020. – №27 (317). – С. 178-181.
3. Ключников, С. В. Теоретические аспекты анализа инвестиционной привлекательности объектов инвестирования // Финансы и кредит. – 2016. – №22(406). – С.20-24.
4. Резервы увеличения прибыли и рентабельности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.financejump.ru/suuns-455-1.html> (дата обращения: 13.04.2021 г.).
5. Роль прибыли в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://studopedia.info/4-68096.html> (дата обращения: 13.04.2021 г.).
6. 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.
7. Старостина, Т. Г. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Д. М. Хаяров

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В современных условиях рыночной экономики, анализ денежных средств предприятия, становится одним из главных критериев его успешной хозяйственной деятельности. Данное направление анализа помогает оценить финансовое состояние и платежеспособность предприятия, появляется возможность наиболее справедливо дать характеристику ликвидности предприятия в условиях инфляции, более точно определить движение денежных средств по видам деятельности предприятия. На осуществление фактически всех видов финансовых операций организация генерирует определенное движение денежных средств в форме их поступления или расходования. Данное движение денежных средств функционирующей организации во времени представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежный поток». Помимо этого, от сбалансированности денежных потоков зависят эффективность и прибыльность хозяйственной деятельности предприятия [1, с. 23].

Учет денежных средств – это важная составляющая бухгалтерского учёта для любого предприятия. Он нужен для контроля платежной дисциплины и проверки эффективности использования денежных ресурсов организации. Денежные средства – это главные финансовые ресурсы организации, они могут представлять собой наличные деньги, а также ими могут быть различные денежные документы на расчётных, текущих и специальных счетах в банках, следовательно, денежные средства очень важны для организации, так как их постоянный, непрерывный поток, поддерживают жизнедеятельность компании.

Одними из главных целей анализа денежных средств принято считать следующие показатели: уровень достатка денежных средств, очень важен для нормального функционирования организации, следующей целью является определение уровня эффективности и интенсивности использования денежных потоков в процессе различных видов деятельности предприятия, последним показателем является изучение факторов и прогнозирование сбалансированности, также же стоит рассмотреть балансирование притока и оттока денежных потоков с течением времени по их объему для того, чтобы быть уверенным в обеспечении текущей и перспективной платежеспособности организации.

Целью данного исследования является изучение методов анализа денежных средств на примере компании ООО «УАЗ-КОП».

Общество с ограниченной ответственностью «УАЗ-КОП» действует на основании Устава, Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», а

также законодательных и нормативных документов, регламентирующими производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность предприятия.

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

Движение потоков денежных средств можно определить, исходя из следующих видов деятельности организации: текущей, инвестиционной и финансовой.

Если рассматривать текущую деятельность, то в таком случае поступления денежных средств в организацию, представляют собой получение выручки от реализации товаров, работ, продукции, выполнения работ и оказания услуг. Использование же, в свою очередь, состоит из: оплаты счетов поставщиков и подрядчиков, выплаты заработной платы, выплаты процентов по каким-либо полученным ссудам и кредитам. Наибольшая часть денежных средств формируется за счет текущей деятельности предприятия так, как именно она является основным источником выгоды.

В инвестиционной деятельности, движение денежных средств, формируется за счет капитальных вложений компании, связанных с приобретением или продажей земельных участков. Еще сюда можно отнести поступления движение денежных средств за счет денежных поступлений от текущей деятельности, к ним можно отнести: амортизационные отчисления и чистую прибыль, пополняющейся за счет доходов от самой инвестиционной деятельности, которая в свою очередь получает денежные средства от источников долгосрочного финансирования (к примеру, эмиссий акций и корпоративных облигаций, долгосрочных ссуд и займов). Предприятие, стремящееся к росту доходов и находящееся в благоприятной стабильной экономической ситуации, всегда будет идти путем расширения и модернизации производства, поэтому, инвестиционная деятельность может привести к временному оттоку денежных средств.

Финансовая деятельность предприятия, как правило, заключается в движении денежных средств, формирующих свою обеспеченность вследствие получения краткосрочных ссуд и займов, либо эмиссии ценных бумаг.

Управление денежными потоками берёт начало с анализа результативного чистого денежного потока за отчетный период. Этот вид анализа помогает узнать, где в организации накапливается денежная наличность, а в каком месте она тратиться. Проведем анализ результативного чистого денежного потока ООО «УАЗ-КОП» за 2019-2020 годы в таблице 1.

Из данных таблицы 1 видно, что за отчетный период остаток денежных средств вырос на 618 тыс. руб. Изменение остатка денежных средств произошло из-за притока денежных средств по текущей деятельности на

Таблица 1 – Анализ результативного чистого денежного потока ООО «УАЗ-КОП», тыс. руб.

Показатели	2020 год	2019 год	Изменения (+; -)	Темп роста, %	Темп прироста, %
ЧДП от текущей деятельности	64	(682)	618	1065,62	965,62
ЧДП от инвестиционной деятельности	-	-	-	-	-
ЧДП от финансовой деятельности	-	-	-	-	-
Результативный ЧДП	64	(682)	618	1065,62	965,62

618 тыс. руб., тем самым обуславливая повышение на 965,6% абсолютной величины результативного чистого денежного потока, что является положительным фактором для предприятия.

Оплата товаров, работ, услуг, отчисления на социальные нужды (во внебюджетные фонды), заработная плата, есть составляющая траты денежных средств по текущей деятельности. С результатами более подробного анализа движения денежных средств по текущей деятельности организации ООО «УАЗ-КОП» можно ознакомиться в таблице 2, изучив которую мы сможем, определить показатели, которые больше всего повлияли на приход и расход денежных средств по текущей деятельности.

Таблица 2 – Анализ движения денежных средств по текущей деятельности ООО «УАЗ-КОП», тыс. руб.

Показатели	2020 год	2019 год	Изменения (+, -)	Темп роста, %	Темп прироста, %
Поступления от продажи продукции, товаров работ и услуг	4706	2650	2056	179,62	79,62
Прочие поступления	70	20	50	350	250
Платежи поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	742	382	360	194,24	94,24
Платежи в связи с оплатой труда работников	2289	1986	303	115,26	15,26
Прочие платежи	1681	984	697	170,83	70,83
Сальдо денежных потоков от текущих операций	64	(682)	618	1065,62	965,62

Изучив данные представленные в таблице 2, можно сделать вывод, что: в 2020 году происходил подъем денежного потока от текущей деятельности на 618 тыс. руб. по большому мере, за счет увеличения поступлений, полученных от продажи продукции, товаров, работ и услуг на 2056 тыс. руб. или на 79,62%, что является положительной тенденцией. Прочие поступления возросли на 50 тыс. руб. и на 250% соответственно, что также следует расценивать, как положительную динамику роста.

На основании всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что с помощью анализа денежных потоков предприятия можно делать вполне

грамотные и обоснованные прогнозы на перспективу, а также осуществлять расчет потока в будущих периодах, получать своевременные и правильные управленческие решения в текущем периоде, корректировать движение денежных потоков на предприятии на основании отклонений от плана. Грамотно организованный учет денежных потоков в организации с помощью современных средств автоматизации позволяет максимально эффективно проводить анализ денежных потоков организации на сегодняшний день.

Список литературы

1. Басовский, Л. Е. Экономическая теория: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 224 с.
2. Комплексный экономический анализ: учебник / Алексеева А. И., Малеева А. В., Васильев Ю. В. – М.: КноРус, 2015. – 406 с.
3. Кеменов, А. В. Управление денежными потоками компании: монография / А. В. Кеменов. – М.: Экономическая газета, 2012. – 140 с.
4. Старостина, Т. Г. Эволюция системы управления предприятием. Финансовые механизмы и проблемы экономики. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 164-171.
5. Шитов, В. Н. Пример анализа отчета о движении денежных средств. Современные подходы к решению финансово-экономических проблем сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – С. 103-105.

ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Р. И. Юдина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Прошедший 2020 год запомнится предпринимательским субъектам российской экономики, как период неустойчивости экономической конъюнктуры и ухудшения условий деловой среды. Многие организации столкнулись с трудной по решению задачей – обновлением основных фондов, что обусловлено дефицитом финансовых ресурсов.

Исходя из этого, предприятиям, проводящим производственную деятельность необходим инструмент, который позволит им решить свои основные вопросы и проблемы, среди которых дефицит собственных средств и финансовых ресурсов при обновлении основных фондов (производственных мощностей).

Одним из наиболее актуальных механизмов выступает лизинг, благодаря которому, предприятия имеют возможность привлечь внешнее финансирование при приобретении необходимого оборудования и техники,

без увеличения для этого объема кредиторской задолженности. Тем самым, с целью проведения модернизации внеоборотных активов управляющие компаний могут использовать такой инструмент, как финансовый лизинг [1].

При этом, главной актуальностью использования лизинга в международной и отечественной практике выступает наличие следующих преимуществ лизинговых операций для организаций [4]:

- отсутствие необходимости вложения финансового капитала, как инвестиционных ресурсов;
- решение проблемы дефицита денежных средств на приобретение оборудования и техники;
- и лизингодатель, и лизингополучатель имеют право начислять ускоренную амортизацию, что снижает конечную сумму налогооблагаемой базы доходов, тем самым, выступая методом налоговой оптимизации.

Лизинг – это финансовая аренда, в рамках которой осуществляются взаимоотношения лизингодателя, покупающего у производителя какое-либо конкретное имущество с целью его передачи в платное пользование лизингополучателю [2].

Подобное взаимодействие происходит путем заключения нескольких лизинговых договоров, представляющих собой отдельный комплект, между следующими сторонами:

- производителем арендуемого имущества (т.е. техники и оборудования);
- лизингодателем (т.е. коммерческим банком или лизинговой компанией);
- лизингополучателем (т.е. предприятием, хотя стороной лизингополучателя может выступать не только юридическое лицо, но и физическое лицо. Например, в международной практике все чаще вместо продуктов автокредитования, люди склонны к приобретению автомобилей путем использования инструментов финансового лизинга. Тенденция роста наблюдается и на рынке недвижимого имущества с объектами жилой недвижимости).

Анализируя тенденции развития механизма финансового лизинга на территории Российской Федерации, необходимо обратиться к рисунку 1, где изображена динамика объема его рынка.

По итогам 2019 года, объем общего рынка лизинговых операций в РФ составлял рекордные 1,5 трлн рублей. Прирост замедлился до 15% годовых, однако, динамика остается положительной, начиная с 2015 года, когда объем рынка составлял лишь 545 млрд рублей, что практически в 3 раза меньше.

Потенциал дальнейшего развития рынка лизинга на территории России высокий, поскольку его доля в структуре ВВП составляет лишь 1,4%. Если взять аналогичные данные за 2015 год, то они составляли – 0,7% [3].

млрд руб.

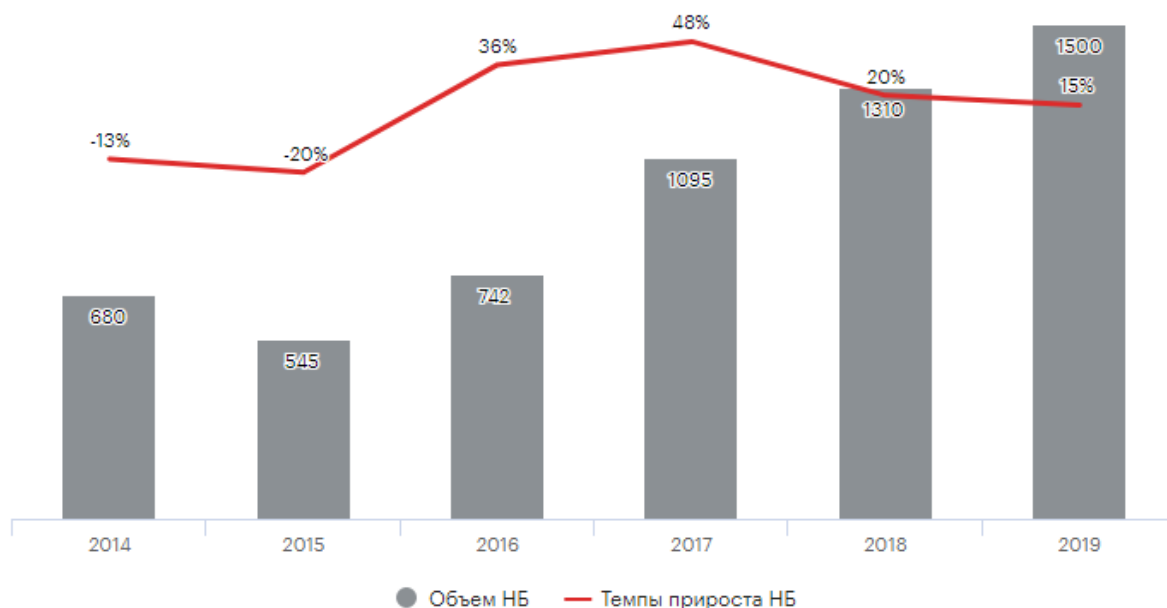


Рисунок 1 – Динамика изменения объема рынка лизинга в России в период 2014-2019 гг., в млрд рублей [5].

Можно заключить следующее: что причинами невысокой доли лизинга при формировании ВВП России выступают факторы следующих категорий:

1. Институциональные проблемы рынка лизинговых операций.
2. Фундаментальные проблемы экономической конъюнктуры рынков.
3. Низкий уровень спроса предприятий на финансовый лизинг.
4. Низкий уровень объема предложений со стороны лизинговых компаний.

Несмотря на это, практическая роль финансового лизинга как способа финансирования организаций российской экономики крайне важна и будет увеличиваться с каждым годом, что обусловлено преимуществами от использования данного продукта при приобретении основных средств, необходимых для ведения производственной деятельности.

Список литературы

1. Уруджанова, Д. Н. Изменения в бухгалтерском учете арендных отношений в соответствии с ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» // Молодой ученый. – 2020. – №27 (317). – С. 216-218.
2. Зотова, Е.Г. Современные аспекты использования лизинга // Научный журнал. – 2019. – №1 (35). – С. 55-58.

3. Глебова, Е. А. Лизинговые операции в международных сделках // XIX всероссийская студенческая научно-практическая конференция НГУ. 2017. – С. 120-122.

4. Мироненко, В. О. Понятие, сущность и виды лизинга // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. – СПб.: Свое издательство, 2017. – С. 69-72.

5. Прогноз лизингового рынка на 2020 года: обнуление роста // Сайт агентства «Эксперт РА». – URL: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2019> (дата обращения: 28.04.2021).

6. Шитов, В. Н., Паршин, А. В. Особенности лизинга в сельском хозяйстве. Сборник «Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера». Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 169-171.

7. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.

Научное электронное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ ГЛАЗАМИ МОЛОДЕЖИ

VII Всероссийская студенческая
научно-практическая конференция
(г. Ульяновск, 19–30 апреля 2021 года)

Сборник научных трудов

Ответственный за выпуск В. Н. Шитов

Дата подписания к использованию 12.07.2021.
ЭИ № 1572. Объем данных 3,2 Мб. Заказ № 380.

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