



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДНР  
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

## **“УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ”**

**Материалы  
IV Республиканской научной конференции  
23 марта 2021 года**

к 100-летию Донецкого национального технического университета



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Г. ДОНЕЦК**

**ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**МАТЕРИАЛЫ  
IV РЕСПУБЛИКАНСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ И  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ  
(23 марта 2021 года)**

к 100-летию Донецкого национального технического университета

Донецк, 2021

УДК 336. 338  
ББК 65.826 : 65.998

Материалы республиканской научной конференции “Управление финансами и экономической безопасностью”. – Донецк: ДОННТУ, 2021. – 274 с.

Материалы конференции содержат результаты исследований, в подавляющем большинстве направленных на совершенствование в сфере управления финансами и экономической безопасностью.

Работы в основном печатаются в авторской редакции, в сборнике максимально уменьшено вмешательство в объем и структуру отобранных в печать материалов. Редакционная коллегия не несет ответственности за достоверность статистической и другой информации, которая содержится в рукописях, и оставляет за собой право не разделять взглядов некоторых авторов на те или другие вопросы, которые рассмотрены на конференции.

Редколлегия: к.э.н., доцент Портнова Г.А., к.э.н., доцент Рябич О.Н., к.э.н., доцент Бурлуцкий Б.В., к.э.н., доцент Луппол Е.М., к.э.н., доцент Решетникова Т.П., к.э.н., доцент Слепнева Л.Д., к.э.н., доцент Устинова Л.Н.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	7
<b>СЕКЦИЯ 1 ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ</b> .....	8
<b>АКБЕРОВ Ю.А., Решетникова Т.П.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ .....	8
<b>АЛЕХИНА Т.А., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ .....	11
<b>БАТУРИНА А.А., РЯБИЧ О.Н.</b> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	13
<b>БЕСПАЛАЯ О.В., Решетникова Т.П.</b> РОЛЬ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	18
<b>БОГДАНЕНКО В.А., БУРЛУЦКИЙ Б.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	22
<b>Бучинская В.В., Луппол Е.М.</b> СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	24
<b>Водолазская Ю.В., Луппол Е.М.</b> РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ .....	28
<b>ГЕОРГИЕВА В.С., ПОРТНОВА Г.А.</b> МЕТОДИКА АНАЛИЗА И РАСЧЁТА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	30
<b>Грицай М.С., Луппол Е.М.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	34
<b>ДЕНИСЕНКО С.С., РЯБИЧ О.Н.</b> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ.....	37
<b>ЖИХАРЕВА Ю.Э., УСТИНОВА Л.Н.</b> УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПОТЕРИ ПРИБЫЛИ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	41
<b>ЖУРБИНОВА А.А., Луппол Е.М.</b> АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	45
<b>КАЗЮТА А.С., РЫТИКОВА Е.А.</b> УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	49
<b>Кананихин А.С., РЯБИЧ О.Н.</b> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	51
<b>КАРАБУТ В.А., РЫТИКОВА Е.А.</b> ПОНЯТИЯ ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	56
<b>КАСЬЯНЕНКО А.С., ПОРТНОВА Г.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА .....	58
<b>Коваленко В.Я., РЯБИЧ О.Н.</b> СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ .....	61
<b>КОФАНОВА Ю.О., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО И ВЕРТИКАЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ...	64
<b>Литвин М.С., Луппол Е.М.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	66

<b>МЕДВЕДЕВА Е.В., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	69
<b>НЕЧИТАЙЛО А.С., ЛУППОЛ Е.М.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЁ ТИПЫ .....	73
<b>НЕЧИТАЙЛО А.С., ЛУППОЛ Е.М.</b> ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	77
<b>ПАШЕНЦЕВ А.В., РЫТИКОВА Е.А.</b> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: НЕОБХОДИМОСТЬ И МЕТОДЫ ..	81
<b>ПИЧУГИНА К.Е., ЛУППОЛ Е.М.</b> ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	84
<b>ПИЧУГИНА К.Е., РЕШЕТНИКОВА Т.П.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	87
<b>ПОЛЯНСКАЯ К.Н., РЯБИЧ О.Н.</b> ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ И СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	89
<b>ПРОЩЕНКО А.А., РЕШЕТНИКОВА Т.П.</b> НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	93
<b>РОДЧЕНКО Г.С., ЗАБАВИНА Е.Ю.</b> SWOT-АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДНР .	96
<b>САФРОНОВ Д.С., РЯБИЧ О.Н.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	99
<b>СЕМЬКИН М.В., РЫТИКОВА Е.А.</b> ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ .....	102
<b>СИДОРЕНКО В.Р., РЫТИКОВА Е.А.</b> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ .....	104
<b>СОЛНЦЕВА Е.В., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	107
<b>ТАМБОВЦЕВА Ю.М., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	111
<b>ТИМЧИШИНА М.В., РЕШЕТНИКОВА Т.П.</b> ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ КОНТРОЛЯ КРУГООБОРОТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ...	115
<b>ТЮЛЬПИНОВ Д.С., ЛУППОЛ Е.М.</b> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕСТАБИЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ .....	118
<b>ХОРИШМАН П.В., ЛУППОЛ Е.М.</b> ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «СЛАВОЛИЯ ГРУПП» .....	122
<b>ЧЕРНОИВАНЕНКО А.В., РЯБИЧ О.Н.</b> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ .....	127
<b>ГАРКУША Д.А., ШАВКУН Г.А.</b> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ .....	130
<b>ШЛАНЧАК Е.В., ШАВКУН Г.А.</b> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕДУЩИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ .....	134

<b>СЕКЦИЯ 2 ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ</b> .....	<b>138</b>
<b>Здиховский И.А., Расторгуева Ю.С.</b> ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ДНР.....	138
<b>Карпенко А.А., Рябич О.Н.</b> РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЧАО НПП «МЗША».....	142
<b>Москалева А.В., Рытикова Е.А.</b> АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	146
<b>Наумов Л.Ю., Устинова Л.Н.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ОПЕРАЦИОННОГО ЛЕВЕРИДЖА В ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ.....	149
<b>Седова А.В., Расторгуева Ю.С.</b> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	152
<b>Холап И.А., Расторгуева Ю.С.</b> АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	157
<b>Яковенко М.В., Рябич О.Н.</b> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК ФАКТОРА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	160
<b>СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ</b> .....	<b>162</b>
<b>Белоненко И.В., Карпухина И.И., Сафонова Е.К.</b> К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГАЗА ДЕГАЗАЦИИ УГОЛЬНЫХ ПЛАСТОВ.....	162
<b>Зайцева Н.С., Портнова Г.А.</b> РЕОРГАНИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	165
<b>Кучугура В.С., Рябич О.Н.</b> ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.....	173
<b>Литвинов О.В., Белицкий В.О., Колесниченко Н.В.</b> ПРЕОБРАЗОВАНИЕ КОТЕЛЬНЫХ В МИНИ-ТЭЦ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	176
<b>Шнурова Е.В., Слепнева Л.Д.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА.....	179
<b>Серкина А.Д., Слепнева Л.Д.</b> ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ.....	183
<b>СЕКЦИЯ 4 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ</b> .....	<b>187</b>
<b>Бондаренко Т.Н., Мищенко К.В., Безбородов Д.Л.</b> ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ УТИЛИЗАТОРА ТЕПЛОТЫ НА ВОДОГРЕЙНОМ КОТЛЕ ТВГ-8М.....	187
<b>Бугаев А.В., Бугаева Е.В., Портнова Г.А.</b> ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНЫЙ РОСТ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ.....	190
<b>Бугаева Е.В., Бугаев А.В., Портнова Г.А.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	195
<b>Дуган А.С., Луппол Е.М.</b> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ.....	199
<b>Жихарева Ю.Э., Луппол Е.М.</b> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	203

<b>Кананихин А.С., Луппол Е.М.</b> СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	207
<b>КАРАБУТ В.А., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	210
<b>КАРАБУТ В.А., ЛУППОЛ Е.М.</b> ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ .	213
<b>КАРПЕНКО А.А., ЛУППОЛ Е.М.</b> АНАЛИЗ СОВОКУПНОГО РИСКА УХУДШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	216
<b>Литош Н.Д., Портнова Г.А.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	219
<b>НАЛИВАЙКО В.Р., ЛУППОЛ Е.М.</b> ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ .....	223
<b>НЕЧИТАЙЛО А.С., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМ УДАЛЁННОГО ДОСТУПА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ.....	226
<b>ПАВЛЮЧЕНКО Н.С., ЛУППОЛ Е.М.</b> ВИДЫ РИСКОВ И СПОСОБЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ.	229
<b>ПАТАЛАХ А.А., ПОРТНОВА Г.А.</b> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ .....	232
<b>ПИЧУГИНА К.Е., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ .....	234
<b>РИПНАЯ К.Р., ЛУППОЛ Е.М.</b> ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	237
<b>СИДОРЕНКО В.Р., ЛУППОЛ Е.М.</b> СУЩНОСТЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РИСКОВ И ЕЕ ВИДЫ.....	240
<b>СПЕСИВАЯ Д.А.</b> ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА И ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ .....	244
<b>ТИМОФЕЕВ Ю.Ю., РАСТОРГУЕВА Ю.С.</b> ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	248
<b>ЩЕКОЧИХИН Н.В., ЛУППОЛ Е.М.</b> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	252
<b>СЕКЦИЯ 5 НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА .....</b>	<b>257</b>
<b>КАРАБУТ В.А., РЯБИЧ О.Н.</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ВЕЛИКОБРИТАНИИ И РОССИИ.....	257
<b>НЕЧИТАЙЛО А.С., РЯБИЧ О.Н.</b> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИСПАНИИ И РОССИИ.....	259
<b>ПИЧУГИНА К.Е., РЯБИЧ О.Н.</b> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ШВЕЙЦАРИИ.....	262
<b>ФАНДИКОВ В.И., РЯБИЧ О.Н.</b> НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА УРОВНЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ .....	265
<b>СЕКЦИЯ 6 КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ.....</b>	<b>268</b>
<b>ГОРЬ М.С., КОБЕЦ С.А.</b> ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ .....	268
<b>ДЗЕХ П.В., ЗИБОРОВА Е.В.</b> МОЙ ВЗГЛЯД НА ЭФФЕКТИВНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДНР.....	269
<b>ЛУППОЛ М.Ю., ЛУППОЛ Е.М.</b> РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ДИРЕКТОРА В КОМПАНИИ ГЛАЗАМИ ШКОЛЬНИКА.....	271
<b>ПОЛОНСКАЯ Д.Е., КОБЕЦ С.А.</b> ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ.....	272
<b>РЯБИЧ А.А., ДЬЯЧЕНКО Н.А.</b> ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ .....	273

## ВВЕДЕНИЕ

Вашему вниманию предлагается публикация работ по материалам республиканской конференции «Управление финансами и экономической безопасностью», которая состоялась в Донецком национальном техническом университете. Материалы конференции докладывались и обсуждались более чем 50 участниками.

Доклады, которые были сделаны на конференции, их авторы посвятили широкому спектру актуальных проблем в таких сферах: финансовый менеджмент в практической деятельности субъектов хозяйствования; инновации в управлении финансами; экономическая безопасность государства в контексте социально-экономического развития территорий; финансово-экономическая безопасность предприятий и банковских учреждений; налоговое планирование и безопасность бизнеса.

Организатор конференции, кафедра «Финансы и экономическая безопасность» имеет большой опыт в проведении подобных мероприятий. За многолетнюю историю своей деятельности кафедра совершенствовалась и перестраивала свою работу для обеспечения максимально качественной подготовки специалистов. На данный момент специальности, выпускаемые кафедрой, полностью адаптированы к современным потребностям основных отраслей экономики: промышленности, строительства, финансово-кредитной сферы, предприятий городского хозяйства. Руководство кафедры в своей деятельности опирается на полувековой опыт руководителей прошлых лет, каждый из которых способствовал развитию потенциала кафедры.

За последние годы (2014-2020) преподавателями кафедры были переработаны и обновлены учебные планы подготовки бакалавров по профилю «Финансы промышленных предприятий» и магистров по магистерским программам «Финансы и кредит» и «Управление финансово-экономической безопасностью». В 2018 году кафедра успешно прошла аккредитацию и лицензирование.

Важнейшими направлениями научной работы кафедры являются: совершенствование финансово-кредитного механизма управления национальной экономикой; экономические и организационные проблемы ресурсосберегающих технологий и охраны окружающей среды; экономические проблемы повышения эффективности функционирования производственной инфраструктуры предприятия; экономические и финансовые проблемы воспроизводства основного капитала; маркетинг и проблемы исследования рынка товаров; проблемы создания и развития малых предприятий; исследования системы налогообложения хозяйствующих субъектов и развитие налогового менеджмента; проблемы управления финансовой устойчивостью промышленных предприятий и их финансово-экономической безопасностью.

Поэтому материалы конференции удостоверяют, что современные исследователи имеют незаурядный творческий потенциал для проведения научных изысканий по сложным и актуальным проблемам развития финансов и экономической безопасности.

Уважаемый читатель, желаем Вам и всем участникам конференции вдохновения, творческой целеустремленности и успехов в достижении целей научных исследований.



# СЕКЦИЯ 1

## ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ

Акберов Ю.А.

Студент 3 курса гр. ЭФК-18

Научный руководитель к.э.н., доцент Решетникова Т.П.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассматриваются основные понятия и сущность финансового состояния, методы и этапы его исследования, а также теоретические аспекты механизма управления финансовым состоянием.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовое состояние, финансовый анализ, механизм управления

На современном этапе развития экономики вопрос финансового анализа предприятий является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности, именно поэтому анализу финансового состояния предприятия следует уделять особое внимание.

Актуальность данного вопроса обусловила развитие различных методик анализа финансового состояния предприятий. Эти методики направлены на экспресс-оценку финансового состояния предприятия, подготовку информации для принятия управленческих решений, разработку стратегии управления финансовым состоянием. Так как существующие методы и модели оценки финансового состояния предприятия являются базовыми и на практике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном применении. Базовые методы в составе комбинированных способов взаимно дополняют друг друга.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности: оно может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем и устойчивом финансовом положении.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Это характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [1].

Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия, и наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки, суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Успешное функционирование предприятий в современных условиях требует повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д.

Важная роль в реализации этой задачи отводится финансовому анализу хозяйственной деятельности предприятий. Главная цель такого анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. С помощью анализа вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников различных служб.

Финансовый анализ предприятия – это расчет, интерпретация и комплексная оценка финансовых показателей, характеризующих различные стороны деятельности субъекта хозяйственной деятельности. Финансовый анализ включает анализ физических показателей производства и исследование непосредственно всех денежных потоков предприятия. Только сочетание этих двух составляющих способно дать реальную оценку состояния предприятия [2].

Таким образом, финансовый анализ позволяет получить объективную информацию о финансовом состоянии предприятия, прибыльности и эффективности его работы.

Традиционно выделяют следующие методы финансового анализа:

- изучение бухгалтерской (или управленческой) отчетности;
- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- сравнительный (пространственный) анализ;
- факторный анализ;
- метод финансовых коэффициентов.

Изучение отчетности – это общее ознакомление с финансовым положением по данным баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств и поясняющей информации к ним.

Горизонтальный (временной) анализ состоит в сравнении показателей бухгалтерской или управленческой отчетности с аналогичными показателями предыдущих периодов.

Вертикальный анализ (структурный) – деление каждой расходной статьи отчета о прибылях и убытках данного года на чистые продажи для определения тех статей расходов, которые растут быстрее или медленнее изменений в реализации продукции.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих временных периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики (тренда) показателя с целью прогнозирования будущих значений. Это самый простой способ прогнозирования.

Сравнительный (пространственный) анализ – сравнение показателей деятельности анализируемой организации с показателями других организаций или средними по отрасли (рынку). Очевидно, что для сравнительного анализа подходят коэффициенты, но не абсолютные показатели

Факторный анализ – это многомерный метод, применяемый для изучения взаимосвязей между значениями переменных.

Метод финансовых коэффициентов – это расчет отношений данных бухгалтерской отчетности и определение взаимосвязей показателей [3].

На практике происходит использование различных вышеперечисленных методов, формируется собственная учетная политика предприятия, вырабатывается механизм управления финансовым состоянием (рис.1).



Рис. 1 Подсистемы и элементы финансового механизма управления предприятием

Финансовый механизм – это совокупность специальных финансовых рычагов и финансовых методов, систем нормативно-правового и информационного обеспечения, приводящих в движение финансовые ресурсы предприятий и осуществляющих воздействие на качество их финансовой работы.

Финансовый механизм является составной частью выполнения функций процесса, находится в состоянии ожидания управления процессами; финансовый механизм не обладает собственным управлением, он находится как бы без движения и ожидает управления процессом; соотношение финансового механизма и управления характеризует внутреннее содержание процесса [4].

В статье были рассмотрены основные понятия, методы финансового анализа, изучены подсистемы финансового механизма управления субъектом хозяйственной деятельности. Данные теоретические основы являются прочной базой в практической деятельности финансовых руководителей предприятий любой отрасли и любой формы собственности.

#### Список литературы:

1. Васина А.А. «Анализ финансового состояния предприятия». – М, ИКФ «Альф», 2003.
2. Балабанов И.Т. «Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта» – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Банк, В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М: Проспект, 2006. – 344 с.
4. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.Р. Привалов. – 3-е изд., исправл., доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 216 с.

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Алехина Т.А.

Студентка 4 курса гр. МПО-17

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Работа посвящена актуальной проблеме взаимосвязи финансового анализа с эффективностью и конкурентоспособностью предприятий. Проанализированы ключевые задачи и показатели финансового анализа, позволяющие оценить хозяйственную деятельность и конкурентоспособность предприятий. Точность этого анализа во многом зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансово-экономическое состояние, экономический аспект, финансовый результат.

В настоящее время приоритет и роль финансового анализа значительно возрастают. Финансовое положение компании – это сложное, многогранное понятие, которое характеризуется системой ключевых показателей, отражающих сущность, наличие, размещение и использование финансовых ресурсов компании. Финансовая конкурентоспособность компании заключается в ее платежеспособности и кредитоспособности, выполнения договорных обязательств перед государством и другими компаниями. Финансовое положение компании характеризуется системой показателей, показывающих состояние капитала в течение процесса его обращения и отражает способность компании финансировать производственный процесс в любой момент времени [1].

Финансово-экономическое положение компании, ее устойчивость и стабильность зависят от результатов ее хозяйственной деятельности. Успешная реализация бизнес-планов положительно сказывается на финансовом положении компании. При снижении производства и уменьшении объемов реализации продукции происходит значительный рост затрат, снижение продаж и уровня маржи, как следствие, ухудшение финансового положения компании. Таким образом, стабильное финансовое положение компании является результатом квалифицированного управления всей системой, которая определяет результаты деятельности компании и ее место в конкурентной рыночной среде.

Стабильное финансовое положение, в свою очередь, положительно сказывается на объеме основной деятельности предприятия, обеспечивая потребности производства необходимыми ресурсами. Следовательно, финансовая деятельность как составная часть экономической деятельности должна быть направлена на повышение конкурентоспособности предприятия, обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, реализацию расчетно-кассовой дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и его наиболее эффективное использование.

Одним из показателей финансового анализа, характеризующих эффективность и конкурентоспособность предприятий, является увеличение прибыли и рентабельности. Процесс управления прибылью предполагает ее эффективное распределение и рациональное использование, удовлетворение потребностей предприятий в необходимых капитальных ресурсах. Прибыль – это конечный результат финансовой деятельности предприятия, основная цель хозяйственной и производственной деятельности. Следовательно, стабильность создания денежного потока, величина которого зависит от всех факторов внешней и внутренней среды предприятия и позволяет учитывать все риски его деятельности (систематические и несистематические), и является важнейшим условием стратегии

конкурентоспособности. В то же время очевидно, что и основой, и следствием получения стабильных денежных потоков является конкурентоспособность предприятия на рынках товаров, капитала и рабочей силы [3].

Если конкурентоспособность важна для развития организации, менеджерам и экономистам необходимо пересмотреть определенные активы, такие как нематериальные. Поскольку упор исключительно на максимизацию благосостояния держателей финансовых активов (традиционный капитал) устарел, носители интеллектуального капитала стали более важными в корпоративном управлении. Нельзя забывать, что разработанная модель эффективного использования корпоративных активов не может быть единой для разных ситуаций конкурентоспособности. Чем выше роль конкурентоспособности, тем в большей степени решение принимается не в соответствии с принципами оптимального производства, а скорее интуитивно или на основе предыдущего опыта [2].

Таким образом, основные задачи финансового анализа состоят в следующем:

1) своевременное выявление и устранение негативных явлений и недостатков в финансово-хозяйственной деятельности, поиск надежных внешних источников финансирования и использования внутренних резервов улучшения финансового состояния агропромышленных предприятий и их платежеспособности;

2) Разработка соответствующих конкретных мер формирования сбалансированной системы финансовых показателей, направленных на повышение эффективности использования финансовых ресурсов, укрепление финансово-хозяйственной системы в целом;

3) прогнозирование всевозможных вариантов, способных к достижению высокого финансово-хозяйственного результата, исходя из наличия достаточных собственных и заемных ресурсов и реальных условий хозяйственной деятельности.

Достижение высокого уровня конкурентоспособности предприятий, зачастую, является одной из целей их финансовых стратегий. На основании этого финансовый анализ предприятия может быть направлен на определение успешности реализации финансовой стратегии предприятия. В качестве главной цели в финансовых стратегиях, в рамках необходимости повышения и поддержания конкурентоспособности, как правило, устанавливается максимизация рыночной стоимости предприятия при минимизации основных его рисков. Данная цель может быть определена в абсолютных и/или в относительных показателях. Указанная цель достижима в случае, если у предприятия достаточный объем финансовых ресурсов, высокая рентабельность активов, соблюден баланс структуры собственного и заемного капитала. Финансовый анализ позволяет выявить основные «слабые места» в финансовой стратегии предприятия и, следовательно, скорректировать деятельность финансовой системы с целью повышения конкурентоспособности предприятия. При осуществлении финансового анализа как способа оценки конкурентоспособности целесообразно принимать во внимание те результаты его проведения, которые указывают на снижение конкурентоспособности [4].

В частности, на тот факт, что конкурентоспособность предприятия снижается, могут указывать следующие результаты финансового анализа:

- на предприятии остатки денежных средств сокращаются;
- привлеченные средства обесцениваются (например, вследствие инфляции или снижения стоимости акций, облигаций предприятия);
- дебиторская задолженность возрастает в течение трех лет, при этом высока доля краткосрочных займов;
- стоимость финансовых запасов несколько снижается, ввиду чего часть финансовых запасов становится неликвидной;
- стоимость основных средств предприятия снижается на 50 % и более;
- нераспределенная прибыль предприятия после переоценки, зачастую, оказывается отрицательной (предприятие получает убытки).

Таким образом, финансовый анализ предприятия может быть использован как одно из средств оценки конкурентоспособности на текущий момент, а также как средство оценки финансовой стратегии предприятия и успешности ее реализации, с позиции достижения более высокого уровня конкурентоспособности.

#### **Список литературы:**

1. Дыбаль С. В., Критерий оценки рыночной устойчивости предприятия. Сб. науч. тр. СПб. СПбГИЭУ, 2011. – 250 с.
2. Мустафаев А.А. Интеллектуальный капитал – основа обеспечения конкурентоспособности предприятий // Материалы VIII Международной научно–практической конференции «Конкуренция и конкурентоспособность. Организация производства конкурентоспособной продукции». Новочеркасск, 2010. 192 с.
3. Новикова Н.Б. Оценка конкурентоспособности при планировании модернизационных мероприятий // Материалы VIII Международной научно–практической конференции «Конкуренция и конкурентоспособность. Организация производства конкурентоспособной продукции». Новочеркасск, 2010. 192 с.
4. Шерстянников А. Л. Организация управления внутренними денежными потоками финансово-промышленной группы – Известия Иркутской государственной экономической академии. 2016. № 2. – 86-89 с.

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Батурина А.А.**

**Студентка 2 курса гр. ЭФК-19**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье раскрыта сущность малого предпринимательства как специфического вида экономической деятельности. Указаны количественные и качественные критерии идентификации субъектов малого предпринимательства. В работе также подробно рассмотрены основные отличия малого бизнеса по сравнению с большим, в частности раскрыты, проанализированы и обобщены ряд характерных критериев и особенностей малого предприятия. Дано определение процесса управления финансами в малом бизнесе. Доказано, что содержание финансового менеджмента субъектов малого предпринимательства значительно отличается от финансового менеджмента крупных предприятий. Сформулирована основная цель управления финансами малого предприятия. Исследован ряд особенностей управления финансовыми ресурсами в малом бизнесе, которые определяют его значительное отличие от финансового менеджмента крупных предприятий. Уделяется внимание организации структуры управления финансами малого предприятия.

**Ключевые слова:** малое предприятие, малый бизнес, субъекты малого предпринимательства, финансовые ресурсы, финансовый менеджмент, структура управления финансами малого бизнеса.

**Постановка проблемы.** Развитие малых предприятий является движущей силой для развития экономики, играет важную роль в росте благосостояния населения, решении социально-экономических проблем. Малые предприятия являются базисом экономики. Он функционирует во всех странах мира и охватывает не запрещенные законом сферы хозяйственной деятельности. В устоявшейся рыночной экономике доля малого и среднего предпринимательства в ВВП в рыночных странах составляет: в Великобритании – 50-54 %, в

Германии – 50-53 %, Италии – 57-60 %, Франции – 55-62 %, США – 50-52 %, в Японии – 52-55 %. В Украине же доля малых предприятий в ВВП составляет лишь 15%. Впрочем, финансовое состояние большинства малых предприятий Украины можно охарактеризовать как неудовлетворительное.

Одной из причин такой ситуации, остается проблема обеспечения предприятия достаточным количеством финансовых ресурсов как в начале его основания, в процессе постоянного проведения хозяйственной деятельности. Вместе с тем, низкая обеспеченность малых предприятий финансовыми ресурсами сопровождается низким уровнем их использования. Следовательно, неэффективное управление финансами в малом бизнесе остается особо острой проблемой, которая мешает успешному развитию данной сферы экономики. Именно уровень управления финансовыми ресурсами является одним из важнейших факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия в рыночной среде, его финансовую стабильность и конкурентоспособность. Вот почему, рассмотрение теоретических основ управления финансами в малом бизнесе, а также определение особенностей малого бизнеса и процесса управления его финансовыми ресурсами, очень актуальны на современном этапе.

**Изложение основного материала.** В структуре современной экономики сосуществуют и органично взаимно малый, средний и крупный бизнес. Однако в отличие от двух последних малый бизнес является выходным наиболее многочисленным, а потому и наиболее распространенным сектором экономики. В современном понимании малое предпринимательство (малый бизнес) – это самостоятельная, на собственный риск и усмотрение, направленная на инновации деятельность граждан-предпринимателей (физических лиц-предпринимателей) и предприятий (юридических лиц), которая осуществляется с целью получения прибыли и удовлетворения общественных и личных потребностей [1, с. 20].

Субъекты хозяйствования общепринято относить к субъектам малого бизнеса на основе качественных и количественных параметров. Так, авторы коллективной монографии под общей редакцией Н.И. Рединой отмечают, что "качественные аспекты раскрывают сущность малого предпринимательства как вида экономической деятельности, а количественные критерии обеспечивают его идентификацию в зависимости от уровня и масштабности предпринимательской деятельности" [5, с. 30-31].

В мировой практике не существует единых количественных и качественных критериев определения субъектов малого предпринимательства. Самыми распространенными количественными параметрами отнесения предприятий к малым выступают: среднесписочная численность работающих, годовой оборот (объем продаж), балансовая стоимость активов.

Порядок отнесения предприятий к малым, особенности их создания и осуществления деятельности устанавливается законодательством соответствующей страны.

Замечу, что для раскрытия особенностей малого бизнеса используют качественные характеристики, в частности [6, с. 160-161]:

- единство собственника и управленца;
- абсолютная ответственность за результаты деятельности;
- упрощенная организационная структура;
- гибкость, мобильность;
- ограниченность финансовых ресурсов;
- содействие занятости населения;
- уязвимость и чувствительность к изменениям внутренней и внешней среды;
- зависимость от изменений спроса и развития конкуренции, неблагоприятного развития отрасли;
- поддержка демократичности рыночных отношений;
- формирование среднего класса.

Для воплощения в жизнь предпринимательских идей предприятия малого бизнеса должны иметь ресурсное обеспечение, в составе которого первоочередная роль отводится финансам. По моему мнению, процесс управления финансовыми ресурсами на предприятии целесообразно осуществлять в непрерывной взаимосвязи процессов их формирования и использования. Именно это может обеспечить экономическую конкурентоспособность и развитие любого субъекта хозяйствования. Итак, можно сказать, что финансовый менеджмент – это управление в сфере денежных отношений по формированию, распределению и использованию денежных доходов, накоплений и финансовых ресурсов с целью наиболее эффективного их использования и повышения платежеспособности предприятия.

Принципы, на которых основываются современные системы управления финансами, могут быть применимы к предприятиям разных размеров. Все компании размещают финансовые ресурсы в активы, а также привлекают средства. Но следует обратить внимание на то, что содержание финансового менеджмента субъектов малого предпринимательства значительно отличается от финансового менеджмента крупных предприятий.

На мой взгляд, основная цель управления финансами крупных предприятий является обеспечение максимизации благосостояния их владельцев в текущем и перспективном периоде, которое находит отражение в повышении его рыночной стоимости. Реализация этой цели, как правило, может обеспечивать достаточно длительное бескризисное развитие предприятия и постепенное расширение объема его финансово – хозяйственной деятельности.

Замечу, что выше определенная цель не соответствует предприятиям малого бизнеса. Так, малое предприятие, как правило, не максимизирует курс акций, показатель капитализации и уровень дивидендов.

Финансовый рынок не оценивает стоимость малого предприятия, ее вообще довольно трудно определить. Стремясь к независимости, владелец даже избегает пополнять капитал своего предприятия за счет взносов новых потенциальных совладельцев, не смотря на то, что это экономически оправдано.

В малом бизнесе – высокий уровень предпринимательских рисков, чем у крупных компаний. Это связано с тем, что малые предприятия вынуждены функционировать в условиях высокой конкуренции, на относительно небольших рынках. Вообще в малом бизнеса между прибылью и риском существует обратная зависимость, то есть увеличение риска приводит к уменьшению прибыли и, наоборот, уменьшение риска ведет к росту прибыли.

Главным источником финансирования капитальных инвестиций по-прежнему остаются собственные средства предприятий и организаций, а также кредиты банков и другие займы. Такая структура источников финансирования капитальных инвестиций, а именно доминирование в ней взносов за счет собственных средств предприятий, ставит в зависимость развитие предприятий и их инвестиционную активность от их прибыльности.

Предприятия малого бизнеса имеют, как правило, более низкий, по сравнению с большими, уровень ликвидности. Это свидетельствует о том, что малое предприятие испытывает значительно большие трудности с мобилизацией денежных ресурсов для выполнения своих текущих обязательств, то есть в целом является менее платежеспособным, чем крупное предприятие. Малое предприятие вкладывает меньше средств в запасы и дебиторскую задолженность, о чем свидетельствуют более высокие показатели оборота запасов и дебиторской задолженности. Таким образом, ликвидность – самая большая проблема в деятельности малого предприятия [3].

На основании выше сказанного, считаю, что основная цель финансового менеджмента малого бизнеса – это эффективное управление оборотным капиталом, а именно запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами, что позволит предприятию иметь достаточное количество ликвидных средств и делает его платежеспособным.



Однако следует отметить, что в отдельных ситуациях цель финансового менеджмента может меняться, тогда целью управления финансами малого предприятия может быть:

- выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы;
- предупреждение банкротства и существенных финансовых неудач;
- максимизация прибыли;
- минимизация затрат;
- устойчивый темп роста экономического потенциала предприятия;
- рост объема производства и реализации продукции;
- рост доходов владельцев бизнеса;
- обеспечение рентабельности предприятия и другие.

Следовательно, можно утверждать, что основная задача управления финансов предприятия – принятие решений по обеспечению наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между предприятием и внешними и внутренними источниками его финансирования [2].

Фактически малый бизнес является специфическим субъектом национальной экономики, поэтому при управлении его финансами необходимо учитывать специфические особенности малых предприятий. С учетом выше сказанного, можно назвать эти особенности:

- специфика предпринимательских мотиваций руководителей – владельцев малых предприятий в отличие от наемных менеджеров крупных фирм;
- стратегические цели предприятия, определяющие разницу в управлении финансовыми ресурсами больших и малых предприятий;
- возможность отсутствия цели максимизации прибыли, что характеризуется стремлением собственника к сохранению независимости и определенного, достаточного уровня доходов;
- зависимость от внутренних источников финансирования и актуальность проблемы дефицита финансовых ресурсов в силу сложности доступа на финансовый и денежный рынки;
- ограниченные ресурсы и мощности, небольшое число производимой продукции;
- отсутствие цели максимизации курса акций и уровня дивидендов в силу сложности определения стоимости малого бизнеса публично не оценивается финансовым рынком;
- высокий уровень финансовых рисков [2];
- отсутствие финансового прогнозирования и планирования;
- недостаточность или вообще отсутствие специалистов по управлению финансами.

Последний фактор часто становится решающим, той "последней каплей" переполняющей бокал неустойчивости финансового состояния субъекту малого предпринимательства.

Необходимо обратить внимание на главную особенность финансового менеджмента в малом бизнесе – особую структуру управления малым предприятием. Как правило, управление данным предприятием по всем направлениям: основной, финансовой и инвестиционной деятельности осуществляется на основании знаний и решений руководителя. В структуре малых предприятий часто отсутствуют финансовые службы, управление финансами осуществляется бухгалтером, реализующим интересы собственника, отсюда вытекает двойная бухгалтерия, черный нал, другие незаконные способы уклонения от налогов [7, с. 181].

Следовательно, фактически в качестве финансового менеджера выступает собственник и, частично, бухгалтер. Учитывая загруженность владельца, обычно, функции прогнозирования и бюджетирования на малом предприятии не выполняются или выполняются с недостаточным вниманием и по необоснованным методикам. Остаются вне зоны внимания владельца малого предприятия и выбор оптимальных источников финансирования, маркетинговый анализ, анализ операционного и финансового рычага,

инвестиционный анализ. Не проводится также и анализ финансовых показателей и оценка вероятности банкротства.

Необходимо обратить внимание на то, что руководитель – владелец малой независимой фирмы заинтересован в получении текущей прибыли, в анализе движения наличности, направляет свои усилия, в первую очередь, на управление оборотным капиталом. Основная задача при этом – умелое планирование денежных потоков. Это приводит к отсутствию долгосрочного планирования. Стратегическая цель для собственников замещается целью выживания. Из-за этого успешный, на первый взгляд, бизнес, легко переходит черту, за которой – спад и вероятность банкротства. Поэтому в такой ситуации особенно важным является выполнение не только текущих и тактических задач финансового менеджмента, но и разработка стратегии и перспективных инвестиционных проектов, использование инновационной составляющей малого бизнеса [4, С. 293].

Следует также отметить, что для успешного развития малого бизнеса государство оказывает ему финансовую поддержку, в частности доступ к финансовым ресурсам на льготных условиях. Для получения этих ресурсов необходимо знать условия получения льготного финансирования, а также уметь убеждать кредиторов или инвесторов в перспективности и инвестиционной привлекательности отдельных предпринимательских структур на основе профессионально составленных бизнес-планов.

Заметим, что в соответствии с действующим законодательством по отношению к малым предприятиям применяются упрощенные системы финансовой отчетности, налогообложения и тому подобное. При проведении анализа и оценки финансовой отчетности применяется незначительное количество ключевых показателей. Их бизнес – планы и финансовые обоснования инвестиционных проектов не перегружены сложными и трудоемкими расчетами. В то же время предприниматели в сфере малого бизнеса нуждаются в образовательных и учебно-консультативных услугах по управлению финансами.

Считаем, что на данный момент времени существует два способа организации структуры управления финансами малого бизнеса:

1) совмещение должностей главного бухгалтера и финансового менеджера в одном лице. В данной ситуации расходы на содержание финансовой службы снижаются, однако ухудшается качество принимаемых решений;

2) создание отдельного финансового отдела, привлечение финансового менеджера. Это требует значительных затрат, поскольку специалисты по финансам стоят дорого, а нанимать малоопытного и неквалифицированного финансиста может привести к плохим последствиям.

Но в любом случае финансовый специалист малого предприятия должен постоянно проводить финансовый и управленческий анализ, осуществлять финансовое планирование, формировать и реализовывать финансовую стратегию и политику предприятия [7, с.181-182].

**Выводы.** Подводя итоги, можно сделать вывод, что финансовый менеджмент малых предприятий является сложным и многогранным процессом. Он имеет особенности, которые зависят в первую очередь от особенностей малого предприятия по сравнению с крупными. Финансовый менеджмент малых предприятий предусматривает прежде всего, эффективное управление оборотным капиталом, запасами и дебиторской задолженностью. Существует необходимость создания на малом предприятии понятной и логичной схемы организации управления финансами, что позволит повысить эффективность использования ресурсов за счет мобилизации внутренних резервов и станет реальным фактором повышения эффективности его финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому необходимо усовершенствовать информационное и кадровое обеспечение управления финансами малого предприятия, создать действенную систему планирования, бюджетирования, а также проведение мер финансового мониторинга и финансового контроля.

### Список литературы:

1. Боцера Л. А. финансовый механизм развития малого предпринимательства в Украине [Электронный ресурс]: автореф. дис... к. э. н.: 08.00.08 / Боцера Людмила Александровна. – Львів, 2015. – 272 с. – Режим доступа: [http://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/03/dis\\_Botsora\\_2015.pdf](http://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/03/dis_Botsora_2015.pdf) (дата обращения 27.09.2016).
2. Куликова А. Ф. современные подходы к управлению финансами малых предприятий [ Электронный ресурс] / А. Ф. Куликова. – 2012. – Режим доступа: <http://nauka.zinet.info/index.php> (дата обращения 27.09.2016).
3. Лютая А. В. Особенности финансового менеджмента в малом бизнесе / А. В. Лютая // Проблемы рационального использования социально-экономического и природно-ресурсного потенциала региона: финансовая политика и инвестиции. – Серия «Предпринимательство, менеджмент и маркетинг»: сборник научных трудов. – Рівне, 2006. – №2 (вып. XII).– С. 80-88.
4. Михайличенко Н.М. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: проблемы и перспективы. / Н. м. Михайличенко // научный вестник ДГМА. – 2011. – № 1 (7Е). – С. 291-295.
5. Редина Н.И. Становление и развитие малого бизнеса в регионе: коллективная монография / под общ. ред. н.И. Рединой // Министерство финансов. – Днепропетровск, 2008. – 508 с.
6. Франчук Ю. А. теоретические основы, проблемы и перспективы развития малого предпринимательства / Ю. А. Франчук // экономические науки. Серия " учет и финансы». – 2013. – № 10 (37). – Ч. 5. – С. 155-165.
7. Ходорова Н.с., Вихляева С. И. Особенности инновационной деятельности на малых предприятиях / Н.с.Ходорова, С. И. Вихляева // Вестник НТУ «ХПИ». – 2010. – №5. – С. 178-182.

## РОЛЬ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Беспалая О.В.**

**Магистрант 2 курса гр. ЭФКзм-19**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Решетникова Т.П.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** в статье описаны методы управления финансовым состоянием предприятий-конкурентов. Сравнительный анализ позволяет принять правильные управленческие решения, выработать дальнейшую стратегию предприятия.

**Ключевые слова:** сравнительный анализ, коммерческий расчет, внутрипроизводственный расчет, ценовая политика, кадровая политика, планирование, финансовое состояние.

Современные организации функционируют в условиях постоянно меняющейся, трудно предсказуемой конкурентной среды. Для эффективного роста и развития каждой организации наряду со своими целями, задачами и внутренними возможностями необходимо учитывать внешние, объективно сложившиеся условия конкурентной среды.

Анализ и оценка происходящих изменений поможет хозяйствующему субъекту скорректировать в случае необходимости свои действия. Будучи информированным о конкурентном окружении, у руководства организации есть возможность спрогнозировать, какую стратегию выбрать, каковы будут последствия и реакция конкурентов на данную стратегию.

Для любой организации целесообразно не только вести постоянный мониторинг конкурентной среды, осуществляя свою деятельность на рынке, но и обосновывать выбор конкурентной стратегии с учетом полученной информации [3].

В качестве примера проведем анализ методов управления финансовым состоянием двух предприятий-конкурентов, специализирующихся на производстве керамических изделий.

Главным элементом системы управления финансовым состоянием ООО «РАДУГА» являются методы и модели управленческого воздействия на хозяйственную деятельность предприятия.

Основными экономическими методами в управлении финансовым состоянием данного предприятия, обеспечивающими его эффективное функционирование в рыночных условиях хозяйствования, являются:

- 1) коммерческий расчет;
- 2) внутрипроизводственный расчет;
- 3) ценовая политика и механизмы ценообразования.

Экономические методы управления финансами Общества направлены на создание условий для его развития и роста при организации производства и сбыта продукции. Данные методы предусматривают определение требований и формирование качественных изменений в деятельности предприятия для эффективного хозяйствования с учетом объективных факторов внешней среды, в которой ему приходится функционировать.

Коммерческий расчет основан на соизмерении затрат и результатов и направлен на получение предприятием устойчивой прибыли.

В условиях рыночной экономики коммерческий расчет означает гибкость и адаптивность системы управления предприятием к изменениям внешней среды; повышение эффективности производства и конкурентного статуса фирмы; экономическую самостоятельность, обеспечивающую свободу принятия решений ответственным за конечный результат деятельности предприятием; многовариантность и использование информационных и компьютерных технологий в принятии обоснованных и оптимальных решений; инновационный режим функционирования предприятия [4].

Ключевыми механизмами, реализуемыми централизованно с помощью рычагов и методов коммерческого расчета являются:

- 1) Стратегическое планирование в области ценообразования, оптимизации издержек производства, технического совершенствования, обеспечивающее конкурентную позицию предприятия на внутреннем и внешнем рынках и получение устойчивой прибыли;
- 2) Организация условий устойчивого финансирования производства и дальнейшего развития предприятия.
- 3) Оперативно-производственный, статистический и бухгалтерский учет.
- 4) Контроль уровня расходов по элементам затрат и статьям калькуляции.

Конкретный механизм коммерческого расчета, обеспечивающий эффективное управление функционирования и развития общества определяется в зависимости от его долгосрочной политики, целей и стратегий, которые формируются руководством предприятия.

Реализация цели Общества осуществляется в тесной увязке политики ценообразования с маркетинговой деятельностью, проведением технической и финансовой политики, направленных на полное удовлетворение платежеспособного спроса рынка и поддержание уровня издержек производства и сбыта, обеспечивающего запланированную прибыль и конкурентоспособность.

Управленческий контроль над затратами в производственном процессе осуществляется посредством внутрипроизводственного расчета.

Внутрипроизводственный расчет в Обществе предполагает:

- материальную ответственность работников за эффективность использования всех ресурсов;
- установление для работников плановых показателей и нормативов;

– оплату труда в соответствии с достигнутыми конечными результатами.

Ценовая политика также является одним из существенных факторов, определяющих деятельность предприятия, т.к. цены обеспечивают запланированную прибыль для предприятия, конкурентоспособность и спрос на продукцию.

Предложение покупателю своей продукции, ценность которой позволяла бы установить цену, превышающую издержки является главной стратегической задачей общества.

Реализацию стратегических целей общество предусматривает за счет инноваций, качества, скорости доставки, сервиса, индивидуального подхода к каждому заказчику и других преимуществ перед конкурентами, а не за счет снижения цен и уменьшения его рентабельности (прибыльности).

При взаимных расчетах и расчетах с внешними контрагентами (поставщики, покупатели) Общество, по большей части, использует расчетные цены.

Расчетные цены (договорные) – это цены, установленные поставщиком на произведенную продукцию по индивидуальным заказам.

Общество применяет следующие подходы в определении внутрифирменных цен:

1. Цены, основанные на издержках производства.
2. Цены, основанные на рыночных ценах.
3. Цены, основанные на фактической цене конечной продукции.
4. Цены, формируемые на договорной основе.

Сравним систему управления финансовым состоянием ООО «РАДУГА» и ООО «ЗЕВС». Управление финансами в ООО «ЗЕВС» осуществляется посредством:

- 1) финансового планирования;
- 2) ценовой политики;
- 3) кадровой политики и системы оплаты труда.

Финансовое планирование является одним из первоочередных шагов для удачного функционирования общества. Это необходимое условие для своевременного финансирования покупки сырья, материалов, оборудования.

Задачи финансового планирования:

- эффективное использование финансовых ресурсов для обеспечения наибольшей прибыли;
- обеспечение положительных финансовых отношений с поставщиками, покупателями, банками, бюджетом.

Для рационального финансового планирования Общество использует бюджетирование. Данная технология основана на составлении планов и бюджетов и обеспечивает экономию финансовых ресурсов и их оперативность в управлении.

Ценам и ценообразованию принадлежит центральное место в механизме управления финансами Общества.

Установление рыночных цен на произведенные изделия происходит по согласованию производственной и рыночной стратегии и политики между руководством общества и заказчиками, а не в результате стихийной конкуренции.

Руководство ООО «ЗЕВС» планирует свою политику цен на длительный срок, ставя перед собой цель, приспособить предложение предоставляемых услуг к заранее прогнозируемому спросу.

Ценовая политика обеспечивает многие приоритеты экономического развития общества. Она оказывает воздействие на объем операционной деятельности предприятия, формирование его имиджа, а так же на уровень финансового состояния в целом.

Политика ценообразования предопределяет краткосрочную и долгосрочную рентабельность общества. Эффективное ценообразование помогает Обществу в увеличении прибыли.

Основными задачами ценовой политики ООО «ЗЕВС» являются:

- обеспечение плановой нормы прибыли, гарантирующей быструю реализацию

продукции;

- обеспечение заданного объема продаж;
- создание денежного запаса;
- завоевание престижа.

Кадровой политике в Обществе также уделяется особое внимание. Деятельность руководства здесь направлена на создание трудового коллектива, который наилучшим образом будет совмещать цели и приоритеты предприятия и его работников.

Для воплощения стратегических целей в жизнь Общество разрабатывает, совершенствует и постоянно обновляет кадровую политику, в соответствии с изменяющимися условиями внутренней и внешней среды. Важным этапом для стабильной работы в этом направлении является планирование кадровой политики, а так же улучшение системы подбора кадров.

На протяжении последних трех лет в ООО «ЗЕВС» осуществляются операции по привлечению и отбору персонала. Действует хорошо отлаженный механизм выплаты вознаграждений. Материальное стимулирование рабочих, служащих, специалистов и руководителей по результатам производственно – финансовой деятельности направлено на усиление их заинтересованности в конечных результатах своего труда, в повышении эффективности производства, в увеличении доходности, в повышении рентабельности, в росте производительности труда и др.

В ООО разработано Положение о премировании рабочих и руководителей, специалистов и служащих, которое определяет порядок материального стимулирования за выполнение плановых показателей.

В целях усиления роли морального стимулирования на предприятии производится оплата:

- за часы сверхурочной работы в полуторном размере;
- за каждый час работы в ночное время (с 22 часов до 6 часов) в полуторном размере;
- за работу в выходные и праздничные дни в двойном размере или компенсируется предоставлением других дней отдыха.

предоставлением других дней отдыха.

Сотрудников, показавших высокие результаты в работе, руководство предприятия награждает грамотами, ценными подарками, а также объявляет благодарность.

При стабильном обеспечении качества выполняемых работ, отсутствии браков в работе в течение года, устойчивом выполнении производственных заданий, выполнении работ более высокой квалификации и обеспечении высокого уровня трудовой дисциплины осуществляется выплата надбавки.

В целях уплотнения рабочего времени руководство Общества может возложить на работников дополнительные обязанности близкие по профессии без дополнительной оплаты. Кадровая политика не ограничивается только подбором и расстановкой кадров, используется и подготовка, и переподготовка, и повышение квалификации работников общества.

Таким образом, сопоставив методы управления финансами сравниваемых предприятий можно сделать следующие выводы: оба предприятия используют в управлении финансовым состоянием определенные экономические методы, которые выступают в качестве различных способов воздействия руководства на персонал для достижения поставленных целей.

Однако, в ООО «РАДУГА» система стимулирования сотрудников находится на низком уровне (практически отсутствуют премии, надбавки). Поэтому руководству предприятия рекомендуется провести работу в этом направлении, пересмотрев кадровую политику и систему оплаты труда.

При устранении данных недочетов и позитивном использовании определенных методик конечный результат проявится в хорошем качестве продукции и высокой прибыли. Наоборот, при неправильном использовании экономических методов, их игнорировании или пренебрежении ими можно ожидать низких или негативных результатов.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что сравнительный анализ в

оценке уровня финансового состояния предприятия, играет значительную роль. Благодаря анализу можно быстро определить и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества.

Разнообразие методов и инструментов поможет составить ясную картину о рассматриваемой организации, что в свою очередь позволит определить ее конкурентные преимущества и слабости, возможности и угрозы для сегмента рынка, в котором организация ведет свою деятельность [1].

Чтобы обеспечить достойное положение фирмы на рынке, важной стратегической задачей становится опережение конкурентов в разработке и освоении новых товаров, новой технологии, нового дизайна, нового уровня издержек производства, новых цен, инноваций в системе распределения и сбыта [2].

Таким образом, своевременный сравнительный анализ поможет сформировать успешную конкурентную стратегию организации, что в свою очередь является залогом эффективной деятельности организации.

### **Список литературы:**

1. Красавина О. И. Роль анализа и оценки конкурентоспособности организаций в современных рыночных условиях / О. И. Красавина. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 49 (235). – С. 365-367. – URL: <https://moluch.ru/archive/235/54446/> (дата обращения: 11.03.2021).

2. Ильшев А. М., Селевич Т. С. Роль конкурентного анализа для достижения конкурентных преимуществ // Вестник Томского государственного педагогического университета, 2007.

3. Тамполар Ю. Н. Методика оценки и анализа конкурентной среды // Статистика и экономика, 2010

4. Шешукова Т.Г. Научные основы коммерческого расчета на предприятии // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика, 2010.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Богданенко В.А.**

**Студент 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Бурлуцкий Б.В.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** в статье проведено исследование категории "платёжеспособность", её роли в деятельности предприятия. Определена экономическая сущность платёжеспособности, её классификация, а также факторы, влияющие на платёжеспособность предприятия.

**Ключевые слова:** платёжеспособность, финансовое состояние, ликвидность.

В современных условиях политической нестабильности и политического кризиса одним из важнейших условий осуществления хозяйственной деятельности предприятия является его платёжеспособность. Способность предприятия своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам, поддерживая при этом обычный темп хозяйственной деятельности, является одним из требований финансовой стабильности предприятия, а также его конкурентоспособности [1].

На сегодняшний день не существует единого подхода к трактовке понятия «платёжеспособность». Научные подходы различных авторов насчёт определения данного

понятия приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Научные подходы различных авторов насчёт определения понятия «платёжеспособность»

Авторы	Определение
Отечественные учёные (Ковалёв В.В., Шеремет А.Д., Войтоловский Н.В., Бердникова Т.В.)	Платёжеспособность – способность предприятия отвечать по своим обязательствам.
Украинские учёные (Тарасенко Н.В., Иващенко В.И., Мельник В.М.)	Платёжеспособность – важный показатель финансовой устойчивости предприятия.
Западные учёные (Й.Ворст, П.Ревентлоу, Дж.Джоборд)	Платёжеспособность – наличие собственных оборотных средств и способностью к покрытию убытков.

Мы считаем, что наиболее точно сущность исследуемого понятия отражает следующее определение: платежеспособность предприятия – это его способность в полном объеме и в срок рассчитаться по своим обязательствам за счет денежных ресурсов и других активов и способность осуществлять бесперебойную финансово-хозяйственную деятельность[2].

На современном этапе одной из задач изучения платёжеспособности предприятия является необходимость в её всесторонней классификации. Наиболее распространёнными видами платёжеспособности являются текущая и перспективная.

Текущая платёжеспособность – способность предприятия немедленно рассчитаться по своим текущим обязательствам.

Перспективная платёжеспособность – способность в срок рассчитаться по обязательствам в перспективном периоде.

Платежеспособность предприятия складывается под воздействием определенных экономических и других факторов, классификация которых приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация факторов, влияющих на платёжеспособность предприятия

Классификационные признаки	Виды факторов
По месту возникновения	Внешние Внутренние
По структуре	Простые Сложные
По времени влияния	Постоянные Переменные
По степени количественного измерения	Качественные Количественные

Внешние и внутренние факторы связаны между собой и влияют на результаты деятельности предприятия в различных направлениях: одни – положительно, другие – отрицательно. В современных условиях нестабильности и неопределенности особенно актуальным становится вопрос исследования и учета всех факторов, влияющих на платёжеспособность предприятия для его успешной деятельности.

Внешними факторами являются те факторы, на которые предприятие не может оказывать влияние или же это влияние незначительно (состояние экономики,



амортизационная политика, денежная политика, налоговая политика, стабильность финансового и валютного рынков, демографические, политические, кредитная политика, развитие науки и техники).

Внутренние факторы – факторы, зависящие напрямую от форм, методов и организации работы на самом предприятии (состав и структура оборотных и внеоборотных активов, денежные средства и их эквиваленты, сумма краткосрочных обязательств, управление ликвидностью предприятия, финансовое планирование, уровень организации бизнес-процесса, договорная дисциплина, уровень техники, технологии и организации производства, маркетинг и ценовая политика, дебиторская и кредиторская задолженность).

Оценка платежеспособности проводится на основе характеристики ликвидности текущих активов. Под ликвидностью предприятия следует понимать его способность покрывать обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств [3].

Методику оценки платежеспособности предприятия целесообразно осуществлять по следующим пунктам:

- анализ ликвидности баланса предприятия;
- оценка финансового состояния предприятия;
- расчет и анализ основных показателей ликвидности;
- расчет показателей текущей платёжеспособности;
- расчёт интегрального показателя и общего показателя платежеспособности.

Платёжеспособность в современном мире является одним из важнейших показателей деятельности предприятия, так как сейчас деятельность отечественных субъектов хозяйствования осложняется различными факторами (сокращение производства, рост дебиторской и кредиторской задолженности, дефицит финансовых ресурсов). На основе обобщения различных методов оценки платежеспособности предложена расширенная система показателей оценки платёжеспособности предприятия, позволяющая осуществлять развернутый анализ платёжеспособности предприятия, выявлять причины ее изменения во времени, своевременно принимать соответствующие меры для улучшения финансового состояния и поиска путей усовершенствовании управления платежеспособностью.

#### **Список литературы:**

1. Журавлёва Ю.Ю. Сущность платёжеспособности предприятия / Ю.Ю. Журавлёва // Финансы Украины – 2010. – № 1. – С. 120.
2. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: Дис, 2006. – 267 с.
3. Носова Е.А. Оценка ликвидности и платёжеспособности предприятия / Е.А.Носова // Экономика. Проблемы экономического становления. – 2012. – № 2. – С. 60.

## **СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Бучинская В.В.**

**Студентка группы ЭФК-18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье определены и исследованы сущность и категориальные характеристики финансовых ресурсов предприятия, раскрыта их функциональная предназначенность и экономическая природа функционирования.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы предприятия, внешние и внутренние источники, собственные, заемные и привлеченные средства, денежные средства, прибыль, амортизационные отчисления.

Рыночная среда диктует принципиально новые, самостоятельные и независимые методы управления предприятием производства общественных благ. Все усилия при этом направляются на достижение максимально возможного положительного эффекта от использования вложенных ресурсов. В таких условиях достаточно остро встают вопросы ресурсообеспеченности и эффективности использования ресурсов. Состояние обеспеченности ресурсами (природными, материальными и нематериальными, трудовыми и др.) определяется преимущественно финансовыми возможностями хозяйствующего субъекта.

Финансовые ресурсы являются стержнем хозяйственной деятельности любого предприятия. Только при их наличии в достаточном количестве принимается решение о создании предприятия, его реорганизации или расширении производства. Финансовые ресурсы – один из важнейших факторов экономического воспроизводства и роста предприятия. Они обеспечивают: непрерывность процесса воспроизводства путем финансирования текущих расходов предприятия; выполнения обязательств перед государством, работниками и другими хозяйствующими субъектами; страхование капитала от возможных финансовых рисков, благодаря диверсификации форм финансовых ресурсов; стабильное развитие и деловую репутацию предприятия; стимулирование повышения прибыльности; социальное развитие предприятия, в целом, и его работников, в частности.

В настоящее время в научной литературе существует много определений сущности финансовых ресурсов предприятия. Ведущие ученые, которые занимаются изучением финансов предприятия, рассматривают финансовые ресурсы как совокупность денежных средств субъектов хозяйствования (фондов, доходов, накоплений), находящихся в распоряжении предприятий и имеющих целевое направление.

В.М. Опарин рассматривает финансовые ресурсы как финансовую категорию и считает, что «это сумма средств, направленных в основные и оборотные средства предприятия. Они характеризуют финансовый потенциал, то есть возможность предприятия в проведении расходов с целью получения дохода. Финансовые ресурсы наряду с трудовыми и материальными являются важной составляющей ресурсной обеспеченности предприятий» [1, С. 79].

А.Н. Поддерегин и другие авторы под финансовыми ресурсами понимают «денежные средства, что есть в распоряжении предприятий, к которым принадлежат денежные фонды и та часть денежных средств, которая используется в не фондовой форме. Основными источниками финансовых ресурсов являются собственные и привлеченные средства предприятия» [2, С.10].

А.Р. Романенко считает, что «финансовые ресурсы являются материальным воплощением финансовых отношений на уровне хозяйствующих субъектов. Под ними следует понимать аккумулированные предприятием денежные средства из различных источников, поступающие в хозяйственный оборот и предназначенные для покрытия его потребностей» [3, С.80].

Н.В.Колчина, Г.Б.Поляк, Л.П. Павлова и др. наряду с финансовыми ресурсами выделяют такое понятие, как капитал – часть финансовых ресурсов, вложенная в производство и приносящая доход после завершения оборота. Таким образом, они рассматривают капитал предприятия как преобразованную форму финансовых ресурсов [4, С. 11].

В финансовой энциклопедии дается определение финансовых ресурсов как средств, находящихся в распоряжении предприятия, к которым относятся денежные фонды, часть денежных средств, которая используется в не фондовой форме, ценные бумаги, валютные ценности. Размер, состав и структура финансовых ресурсов предприятия предопределяются

объемом производства и его эффективностью. От размера финансовых ресурсов зависит рост производства и социально-экономическое развитие предприятия, поскольку их эффективное использование определяет платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость предприятия [5].

Исходными факторами процесса управления финансовыми ресурсами являются элементы макро- и микросреды, которые оказывают непрерывное влияние на деятельность предприятия, связанную с формированием и использованием ресурсов.

Таким образом, под финансовыми ресурсами следует понимать денежные средства, аккумулируемые предприятием из различных источников для покрытия своих текущих потребностей и перспектив развития. Процесс их формирования начинается еще до начала деятельности предприятия при образовании уставного фонда. Затем эти средства инвестируются для обеспечения производственно-хозяйственной деятельности, расширения и развития производства. Финансовые ресурсы-это совокупность фондов, принимающих участие в обеспечении деятельности субъектов хозяйствования и осуществляющих оборот в денежной форме. Финансовые ресурсы всегда находятся в собственности тех или иных субъектов и используются для решения поставленных задач. Таким способом формируются и используются финансовые ресурсы на микроуровне (на уровне хозяйствующего субъекта).

Формирование и использование финансовых ресурсов также происходит и на макроуровне (на уровне всей экономики). Сущность финансовых ресурсов на макроуровне проявляется в формировании денежных фондов финансовой системы, которые создаются в результате экономической и финансовой деятельности в процессе создания и распределения валового национального продукта за определенный период и используются для обеспечения бесперебойного функционирования и развития национальной экономики.

В основе системы управления финансовыми ресурсами предприятия лежат две составляющие: управление формированием финансовых ресурсов и управление использованием финансовых ресурсов, или их функционированием. В основу системы управления формированием финансовых ресурсов положена концепция их структуры.

Управление финансовыми ресурсами связано с выбором альтернативных вариантов их использования. По характеру использования различают целевые и универсальные финансовые ресурсы. Целевые финансовые ресурсы – это ресурсы, имеющие целевое назначение и используемые на указанные цели: это средства амортизационного, резервного фонда, бюджетных ассигнований и т.п. Универсальные финансовые ресурсы используются на разные цели: как финансовые вложения, как благотворительные взносы и т.п.

В процессе формирования финансовых ресурсов предприятий важную роль играет определение оптимальной структуры их источников. Повышение удельного веса собственных средств положительно влияет на устойчивость финансового состояния предприятия. Высокая доля привлеченных средств повышает финансовые риски потери финансовой устойчивости предприятия, требует дополнительных расходов на уплату процентов за банковские кредиты, дивидендов по акциям, доходов по облигациям.

Эффективность привлечения и использования финансовых ресурсов предусматривает своевременный контроль и постоянный мониторинг сбалансированности денежных потоков предприятия, что дает возможность выявлять и корректировать отклонения на ранних стадиях их возникновения, оптимизировать расходы по их формированию и использованию. Построение эффективной системы контроля формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии должна охватывать группы нормативных признаков и показателей:

- достаточности финансовых ресурсов для обеспечения операционной деятельности;
- оптимального объема финансовых ресурсов,
- движения денежных потоков;
- результативности использования финансовых ресурсов.

Важной составляющей системы управления финансовыми ресурсами является выбор действенных инструментов устранения слабых мест в управлении предприятием,

соответствующих масштабам его кризисного состояния.

Основными направлениями улучшения финансового состояния любого предприятия являются:

- рациональное использование всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых, материальных, финансовых и пр.;
- своевременная инвентаризация состояния имущества с целью выявления активов, которые необходимо списать;
- рациональное соотношение собственных и заемных средств;
- обеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, проявляющееся в снижении трудо-, материалоемкости продукции, увеличении производительности труда, повышении фондоотдачи;
- своевременная замена и модернизация устаревшего оборудования, продажа или сдача в аренду основных фондов, которые не используются в рабочем процессе;
- разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий;
- постоянный мониторинг и корректировка в соответствии с меняющимися условиями финансовой стратегии развития предприятия;
- устранение проблем, связанных с возникновением и нарастанием риска снижения ликвидности и платежеспособности предприятия на основе разработки мероприятий по рефинансированию дебиторской задолженности, проведению реструктуризации активов предприятия, формированию системы контроля за движением и своевременной инкассацией денежных средств.

В условиях рыночных отношений эффективное управление финансовыми ресурсами предполагает оптимизацию всех видов ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности предприятия. Финансовые ресурсы приобретают главное значение, поскольку от того, насколько эффективно они формируются и используются, зависит социальное и экономическое благосостояние предприятия в целом.

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что проанализировав предложенные разными авторами подходы к определению сущности финансовых ресурсов, можно сделать вывод, что в экономической науке имеет место существенное расхождение относительно определения экономической природы и толкования этого термина. При этом трактовки одних ученых-экономистов относительно толкования сущности финансовых ресурсов часто не противоречат точкам зрения других авторов, а лишь дополняют их.

Качество формирования и использования финансовых ресурсов может быть оценено системой показателей, характеризующих целесообразность их формирования, а также рациональность и эффективность их использования, что обеспечивается воздействием многих внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Несмотря на большое количество финансовых коэффициентов и различных подходов по определению эффективности использования финансовых ресурсов, необходимо применять такую систему критериев и их нормативных значений, которая бы помогала наиболее точно оценить эффективность использования имеющихся финансовых ресурсов на предприятии и которая была бы понятной, аргументированной и учитывала вид экономической деятельности субъекта хозяйствования. Применение разнообразных традиционных и новых методических инструментов (факторного мультипликативного анализа, бенчмаркинга, экспертных оценок, SWOT-анализа и др.) позволяет проанализировать специфику и современные тенденции формирования финансовых ресурсов предприятия и эффективность их использования.

### **Список литературы**

1. Опарин В.М. Финансы (Общая теория): учеб. пособие / В.М. Опарин. – 2-е изд., доп. и перераб. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
2. Финансы предприятий: учебник / А.Н. Поддерегин [и др.]; рук. кол. авт. и научн. ред., проф. А.Н. Поддерегин. – 5-е изд., перераб. и доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.

3. Романенко А.Р. Финансы: учебник / А. Р. Романенко. –К.: ЦНЛ, 2006. – 312 с.
4. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н.В. Колчина [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2005. – 447 с.
5. Финансовая энциклопедия / А.П. Орлюк [и др.]; Под общ.ред. А.П. Орлюк. – К.: ЮринкомИнтер, 2008. – 472 с.

## **РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

**Водолазская Ю.В.**

**Студент 4 курса гр. МПО-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

Аннотация. Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является проведение достоверной оценки и качественного прогнозирования его финансового состояния. Финансовый анализ выступает в этих условиях важнейшим инструментом, позволяющим не только получить глубокую и всестороннюю оценку деятельности предприятия, но и обосновать основные направления его финансовой политики.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние, управление, предприятие, прогнозирование, управленческие решения, повышение качества.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность на расширенной основе. Финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых ресурсов. Инструментом для оценки финансового состояния предприятия является финансовый анализ [3].

Среди наиболее известных авторов, которые посвятили свои работы исследованию роли финансового анализа и разработке его теоретических положений, выделяются Ковалев В.В., Татур С.К., Маргулис А.Ш., Валуев А.И., Салтыков Л.Е., Алексеева Н.Г., Ефимова О.В. и др.

Финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера. Основные цели финансового анализа изображены на рис.1.

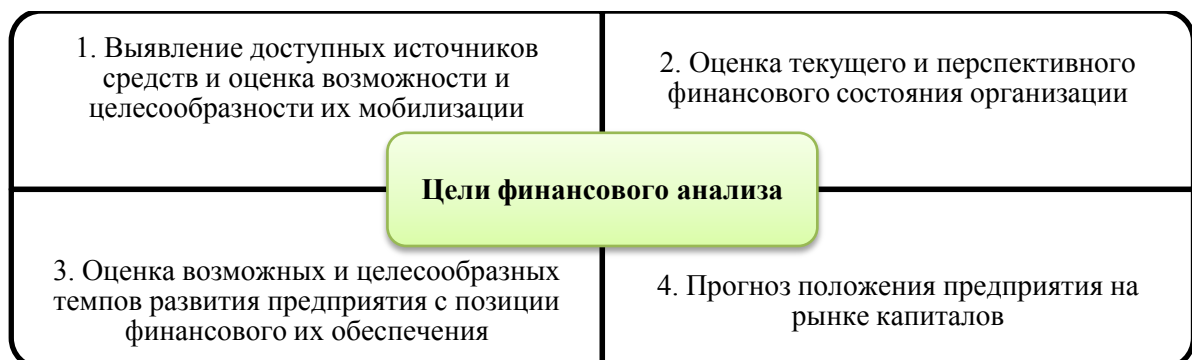


Рис. 1 – Цели финансового анализа

Как видно из данных рис.1, цели финансового анализа напрямую связаны с оценкой текущего и перспективного финансового состояния предприятия, направлены на выявление

доступных источников средств и их мобилизацию для обеспечения целесообразных темпов развития предприятия, позволяющих укрепить его положение на рынке капиталов.

Объектами финансового анализа выступают коммерческие организации, а также некоммерческие, при условии, что они осуществляют предпринимательскую деятельность, а пользователи внутренней и внешней информации выступают субъектами финансового анализа.

В целом финансовый анализ подразделяют на внутренний и внешний. Главной целью внутреннего анализа является рациональное поступление денежных средств на предприятие, а также размещение заемных и собственных ресурсов таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование деятельности организации [1]. Внешний финансовый анализ заключается в определении и прогнозировании уровня риска инвестируемого капитала, а также расчете предполагаемого дохода предприятия [1].

В основе финансового анализа лежит анализ финансовой отчетности. Основной информационной базой для проведения анализа финансового состояния и принятия управленческих решений служит бухгалтерская отчетность. Следовательно, управленческие решения носят оптимальный характер настолько, насколько объективной является информационная база. В первую очередь это баланс предприятия, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, приложение к балансу [4].

Следует иметь в виду, что оценки финансового состояния предприятия недостаточно, чтобы достичь всех желаемых результатов и поставленных целей, необходимо принимать управленческие решения финансового характера, другими словами, решать задачи финансового менеджмента. Главной задачей финансового менеджмента является эффективное принятие управленческих решений, необходимых для выживания организации в условиях конкуренции, недопущения банкротства, обеспечения прироста всех значимых финансовых показателей, а также роста объема производства и экономического потенциала предприятия [2].

Анализ финансового состояния необходим для того, чтобы исследовать хозяйствующий субъект как целостную систему, которая, в свою очередь, обеспечивает исследуемый объект и заинтересованных в исследовании лиц достоверной аналитической информацией о нем. Как правило, использование всей поступающей внутренней и внешней информации позволяет создать на предприятии комплексную систему финансового обеспечения. Данная система ориентирована на принятие краткосрочных и долгосрочных управленческих решений, а также на формирование собственной системы финансового анализа.

Практика финансового анализа деятельности предприятий в Донецкой Народной Республике позволяет акцентировать внимание на следующих основных проблемах. Во-первых, зачастую результаты финансового анализа базируются на недостоверной информации. Предпосылкой данной ситуации является ведение «двойной бухгалтерии» с целью снижения налоговых платежей.

Во-вторых, применение избыточного количества (или, наоборот, недостаточного объема) финансовых коэффициентов, проведение слишком подробного (или, наоборот, поверхностного) финансового анализа не дает увидеть проблему в целом, способствует получению искаженной картины реальной действительности. Как показывает практика, для проведения объективного финансового анализа зачастую необходимо рассчитать несколько некоррелированных между собой финансовых показателей по каждой характеристике финансового состояния предприятия.

В-третьих, сравнительному финансовому анализу в ДНР препятствует отсутствие приемлемых среднеотраслевых показателей. Утвержденные же международные стандарты не применимы и не соответствуют условиям деятельности предприятий республики, особенно это касается предприятий, находящихся под временным управлением. Такая ситуация требует разработки специальных методик проведения финансового анализа, соответствующих условиям работы предприятий в ДНР.

В-четвертых, отсутствие методологического единства в расчетах финансовых коэффициентов и единства в нормативных документах затрудняет проведение финансового анализа

и, как следствие, сравнение деятельности различных предприятий между собой для составления рейтинговой оценки и другого обобщения информации о работе предприятий региона.

Таким образом, для повышения качества финансового анализа в ДНР необходимо способствовать выполнению следующих задач:

- обосновать выборку финансовых коэффициентов, состав и структура которой соответствует условиям деятельности предприятий региона;
- рассчитать и обосновать оптимальный уровень финансовых коэффициентов для предприятий различных отраслей и видов деятельности;
- использовать наряду с количественной и качественную оценку индикаторных показателей, полученную на основе сравнения с расчетными оптимальными уровнями, а также тенденциями их изменения;
- разработать единую методику анализа финансовой отчетности предприятия, в которой будут выявлены основные проблемы анализируемой организации, прогнозируемые изменения, необходимые рекомендации по смягчению или усилению финансовой политики.

#### **Список литературы:**

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова и др.: учебное пособие для студентов. – СПб.: ГУАП., 2006. – 256 с.
2. Басовский Л. Е. Финансовый менеджмент: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2013.–240 с.
3. Виноградская Н. А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум. – М.: МИСиС, 2011.– 118 с.
4. Литовченко В. П. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2013. – 216 с.
5. Математические и инструментальные методы экономики / Акинин П. В., Королев В. А., Кочергин С. Г., Торопцев Е. Л., Мараховский А. С., Брежнева И. Б., Дьякова Ю. Н. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М., 2014. – 232с.

## **МЕТОДИКА АНАЛИЗА И РАСЧЁТА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Георгиева В.С.**

**Студентка 1 курса гр. УФБм-20**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Портнова Г.А.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В работе рассмотрены основные принципы и циклы управления финансовыми ресурсами предприятия, а также представлены модели для оценки факторов, влияющих на эффективность использования финансовых ресурсов предприятия.

**Ключевые слова:** управление, финансовые ресурсы, эффективность, рентабельность, формула Дюпона, финансовый рычаг.

Управление финансовыми ресурсами предприятия – это совокупность целенаправленных методов, операций, рычагов, приёмов воздействия на разнообразные виды финансов для достижения определённого результата. Целью управления финансовыми ресурсами предприятия является определение путей оптимизации источников их формирования [1].

Управление финансовыми ресурсами предприятия строится на определенных принципах, связанных с основами хозяйственной деятельности:

1. Финансовые ресурсы предприятия формируются за счёт собственных средств, субсидий и привлеченных средств. Первоначальное создание собственных финансовых

ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд (уставный капитал). Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает выручка от реализации продукции (работ, услуг), за счёт которой образуются валовой доход и прибыль, а также амортизационные отчисления. Частично они формируются за счёт поступлений в порядке перераспределения средств;

2. Финансовая деятельность предприятия планируется на предстоящий хозяйственный год с учётом показателей и результатов деятельности за прошлый год и прогнозов на предстоящий период. Цель составления финансовых планов – определение возможных финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования объёмов хозяйственной деятельности, доходов и расходов. В планах закладывается создание финансовых резервов и отчисления в централизованные фонды;

3. Обеспечение сохранности собственных оборотных средств. Предполагается, что собственные оборотные средства должны сохраняться в полном объёме. Если стоимость собственных оборотных средств будет снижаться, то предприятие может снизить финансовую устойчивость, что может привести к банкротству [5].

Цикл управления финансовыми ресурсами состоит из двух этапов:

- 1) Анализ структуры, динамики и факторов, влияющих на финансовые ресурсы;
- 2) Прогнозирование и оптимизация финансовых ресурсов и источников их формирования.

Целью анализа формирования финансовых ресурсов является определение путей оптимизации данного процесса, как в целом, так и по отдельным направлениям их расходования. Для достижения данной цели решаются следующие задачи:

- а) анализ динамики, структуры финансовых ресурсов;
- б) анализ влияния факторов на эффективность использования финансовых ресурсов;
- в) анализ эффективности использования финансовых ресурсов;

На эффективность использования финансовых ресурсов влияет ряд показателей, так называемых факторов. Классификация факторов представляет собой распределение их по группам в зависимости от общих признаков. Она позволяет глубже разобраться в причинах изменения исследуемых явлений, точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей:

- а) Для оценки и непосредственного выявления факторов, повлиявших на эффективность использования финансовых ресурсов предприятия и в конечном итоге повлиявшие на значения показателей, которые непосредственно эту эффективность и позволяют измерить, мы можем воспользоваться моделями: трехфакторной моделью Дюпона и моделью эффекта финансового рычага (ЭФР) [4].

Формула Дюпона позволяет провести углубленный анализ изменения различных показателей рентабельности предприятия. Наиболее широко используемым в практике управления финансами является показатель чистой рентабельности собственного капитала (ЧРск, ROE), который находится как отношение чистой прибыли к величине собственного капитала предприятия и обычно выражается в процентах. Для представления в форме интегральной модели данный показатель рентабельности умножают на два множителя. Первый – это отношение выручки к выручке, второй – отношение активов к активам, значение обоих показателей всегда равняется единице. В результате преобразований формула будет иметь следующий вид:

$$\text{ЧР}_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} * 10\% * \frac{\text{В}}{\text{В}} * \frac{\text{А}}{\text{А}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} * \frac{\text{В}}{\text{А}} * \frac{\text{А}}{\text{СК}} = \text{КМ} * \text{КО} * \text{К}_{\text{ФЗ}}, \quad (1.1)$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия за период, ден. ед.;

СК – собственный капитал, д. ед.;

В – выручка от реализации, д. ед.;

А – активы предприятия (валюта баланса), д. ед.;



КМ – коммерческая маржа (чистая рентабельность продаж), в %;  
 КО – коэффициент оборачиваемости активов (капиталоотдача);  
 К<sub>ФЗ</sub> – коэффициент финансовой зависимости.

Данная модель является трехфакторной, так как чистая рентабельность собственного капитала разбивается на три промежуточных показателя. Коммерческая маржа показывает, сколько рублей прибыли можно получить с каждого рубля выручки, и также определяется в процентах. Коммерческая маржа является показателем рентабельности продаж предприятия (причем в ее числителе могут быть различные виды прибыли). Коэффициент оборачиваемости активов дает представление об эффективности использования всего капитала предприятия. Он определяет, сколько рублей выручки предприятие получает на каждый вложенный в активы рубль, и желательно, чтобы показатель был больше единицы. Коэффициент финансовой зависимости показывает, во сколько раз совокупный капитал предприятия (его активы) превосходит собственный капитал. Чем выше значение показателя, тем выше финансовый риск и больше зависимость от изменения внешних условий финансирования.

Применяя данную модификацию формулы Дюпона при изменении чистой рентабельности собственного капитала, можно выявить, какой из трех факторов в наибольшей степени влияет на это изменение, и, соответственно, внести предложения для более рационального управления финансами предприятия.

б) Для каждого конкретного периода деятельности компании при использовании внешних заимствований финансовый менеджер должен определить предел, до которого можно использовать заемные средства, т.к. их превышение может привести к потере независимости и свести на нет эффективность привлечения заемных средств. Эффект финансового рычага (ЭФР) базируется на фундаментальной теории финансового менеджмента о структуре капитала (теория Модильяни-Миллера) и зависит от средней расчетной ставки процента (СРСП), которая не равняется банковскому проценту. Эффект от привлечения заемных средств может быть как положительным, так и отрицательным. При предоставлении средств клиенту, банкир обращает внимание на структуру источников хозяйственных средств, и в первую очередь на величину заемного капитала. Для этого используем методику расчета эффекта финансового рычага, предложенную Шереметом А.Д. и Ионовой А.Ф [2].

Финансовый рычаг рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{НП}}) * (\text{ЭР} - \text{СРСП}) * (\text{ЗС} / \text{СС}), \quad (1.2)$$

где  $C_{\text{НП}}$  – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

ЭР – экономическая рентабельность, %;

СРСП – средняя расчетная ставка процента, %;

ЗС – заемный капитал, д. ед.;

СС – собственный капитал, д. ед.

Привлечение дополнительного заемного капитала целесообразно только при условии, что уровень экономической рентабельности предприятия превышает стоимость заемных средств.

в) Следующим этапом анализа следует расчёт эффективности использования финансовых ресурсов.

Анализ эффективности использования капитала организаций проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Для более детального изучения методик мы проведём сравнительный анализ двух методик: методика Гиляровской Л.Т. и Бочарова В.В [3].

Таблица 1.1 – Обобщающая таблица показателей оценки эффективности использования финансовых ресурсов

Методика Гиляровской Л.Т.	Методика Бочарова В.В.
<p>I группа – коэффициенты оценки движения капитала:</p> <p>1.1 Коэффициент поступления капитала всего (А);</p> <p>1.2 Коэффициент поступления собственного капитала (СК);</p> <p>1.3 Коэффициент поступления заемного капитала (ЗК);</p> <p>1.4 Коэффициент использования собственного капитала;</p> <p>1.5 Коэффициент выбытия заемного капитала</p>	<p>I группа – коэффициенты оценки эффективности использования собственного капитала:</p> <p>1.1. Коэффициент задолженности;</p> <p>1.2. Коэффициент финансирования;</p> <p>1.3. Коэффициент финансовой независимости;</p> <p>1.4. Рентабельность собственного капитала</p>
<p>II группа – коэффициенты деловой активности:</p> <p>2.1. Оборачиваемость собственного капитала;</p> <p>2.2. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.</p>	<p>II группа – коэффициенты эффективности использования заемного капитала:</p> <p>2.1. Коэффициент финансовой напряженности;</p> <p>2.2. Коэффициент соотношения между долгосрочным и краткосрочным заемным капиталом;</p> <p>2.3. Коэффициент привлечения средств;</p> <p>2.4. Коэффициент привлечения средств в части покрытия запасов;</p> <p>2.5. Коэффициент капитализации;</p> <p>2.6. Коэффициент соотношения долга и объема продаж.</p>
<p>III группа – коэффициенты структуры капитала:</p> <p>3.1. Коэффициент собственного капитала;</p> <p>3.2. Коэффициент заемного капитала;</p> <p>3.3. Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала.</p>	

Гиляровская Л.Т. в своей методике большое внимание уделяет коэффициентам движения (изменения) и структуры капитала, используя для этого дескриптивные модели, что не совсем полно отражает результативность использования финансовых ресурсов. Бочаров В.В. же применяет показатели, которые дают представление об использовании капитала, эффектах от использования, то есть следствиях. Методики, предложенные различными авторскими подходами (Гиляровской и Бочаровым), могут быть применены на предприятии для проведения анализа исследуемой темы.

#### Список литературы:

1. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент / И.М. Карасева, М.А. Ревякина.– М.: Омега-Л, 2010. – 335 с.
2. Магомедов, М.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Алексейчева, И.Б. Костин.– М.: Дашков и К, 2013.– 291 с.
3. Савченко, Н. Л. Комплексный подход к оценке финансового риска предприятия при определении финансового рычага / Н. Л. Савченко // Инновационное развитие экономики (Йошкар-Ола). 2015. № 6 (30). С. 99–108.
4. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М: Изд-во «Перспектива», 2010. – 656 с.
5. Стыров, М.М. Финансовые ресурсы промышленных предприятий: теория, анализа, управления/ М.М. Стыров; отв. ред. Ю.А. Гаджиев. – М. – Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 163с.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Грицай М.С.

Студентка 4 курса гр. МПО-17

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В статье рассмотрены цель, задачи и инструментарий финансового анализа при проведении оценки и анализа финансового состояния предприятия, дана краткая характеристика его методов.

**Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, финансовый анализ, методы финансового анализа, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, сравнительный анализ, факторный анализ, анализ финансовых коэффициентов.

Финансовое состояние считается важной характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия. Оно обуславливает уровень конкурентоспособности компании, а также ее возможности в деловом сотрудничестве, дает оценку тому, в какой степени гарантированы финансовые интересы самого предприятия и его партнеров по экономическим и иным связям.

В современной экономической литературе еще не выработан единый подход к определению сущности финансового состояния. Множество авторов дают собственное определение данного понятия, среди которых наиболее яркие и емкие принадлежат С.В. Недосекину, М.А. Иванову [1], А.Д. Шеремет, Е.В. Негашеву [2], Н.В. Никитиной [3] и Ю.Н. Воробьеву [4].

На основе изученной литературы можно сделать вывод, что финансовое состояние предприятия – это важнейшая многоаспектная характеристика его финансово-экономической деятельности, в которой интегрировано множество показателей, характеризующих качество функционирования предприятия, проявляющееся в достаточном уровне его ликвидности и платежеспособности, нормальном уровне финансовой устойчивости, приемлемой степени деловой активности и достаточной эффективности деятельности, чтобы на основе рационального использования ресурсов прибыльно функционировать и развиваться на интенсивной основе.

Для оценки и анализа финансового состояния предприятия используется инструментарий финансового анализа. Основная его цель – всесторонняя оценка финансового состояния предприятия с целью обнаружения, а также ликвидации недочетов в его финансово-хозяйственной деятельности, и поиска резервов роста ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, уровня деловой активности и эффективности работы.

Основными задачами финансового анализа являются [1]:

- объективная оценка источников формирования и использования финансовых ресурсов предприятия;
- определение факторов и причин достигнутого состояния;
- оценка имущественного положения предприятия;
- оценка соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, качества их формирования;
- анализ ликвидности отдельных групп активов;
- оценка сохранения и прироста капитала;
- оценка финансовой независимости и устойчивости предприятия;
- оценка уровня деловой активности;

- выявление, измерение и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и повышения эффективности хозяйственной деятельности;

- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов.

Основной целью финансового анализа является получение определенного числа приоритетных показателей, дающих объективную картину финансового состояния предприятия.

Практикой выработаны основные методы финансового анализа, среди которых можно выделить следующие [8]:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ;
- анализ финансовых коэффициентов.

Горизонтальный анализ основывается на исследовании динамики единичных экономических характеристик во времени. В ходе применения данного метода анализа рассчитываются: абсолютное изменение, а также темпы роста (прироста) единичных характеристик финансовой отчетности за ряд этапов исследуются тенденции их изменения.

В финансовом анализе наибольшее распространение получили [7]:

- исследование динамики показателей отчетного периода в сопоставлении с показателями предшествующего периода (месяца, квартала, года);

- исследование динамики показателей отчетного периода в сопоставлении с показателями аналогичного периода прошлого года (применяется на предприятиях с сезонными особенностями хозяйственной деятельности);

- исследование динамики показателей за ряд предшествующих периодов для выявления тенденции их изменения.

Вертикальный анализ основывается на структурном разложении единичных характеристик финансовой отчетности предприятия. В ходе реализации данного метода анализа рассчитывается удельный вес единичных структурных элементов агрегированных финансовых показателей. Более востребованы следующие его варианты [5, с. 34]:

- структурный анализ активов;
- структурный анализ капитала;
- -структурный анализ денежных потоков.

Трендовый анализ базируется на расчете тенденции – основной закономерности изменения абсолютных и относительных показателей деятельности предприятия за несколько периодов (кварталов, лет). С помощью тренда рассчитывают вероятные значения показателей в будущем, то есть осуществляют прогнозный анализ [6, с. 114].

Сравнительный анализ основывается на сопоставлении значений единичных групп подобных характеристик между собой. В ходе применения данной системы анализа рассчитываются размеры абсолютных, а также относительных отклонений сопоставляемых показателей. Может быть проведено сравнение:

- финансовых показателей данного предприятия и среднеотраслевых (с целью оценки конкурентной позиции и выявления резервов повышения эффективности деятельности);

- финансовых показателей данного предприятия и предприятий-конкурентов (выявляются слабые стороны деятельности предприятия для принятия мер по повышению конкурентной позиции на конкретном рынке);

- финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного предприятия («центров ответственности») с целью поиска внутренних резервов повышения эффективности деятельности;

– отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей, что составляет основу контроллинга текущей деятельности.

Факторный анализ – это процесс изучения влияния единичных факторов (обстоятельств) на результирующий показатель. В составе факторного анализа можно использовать концепцию SWOT-анализа финансовой деятельности.

Главным содержанием SWOT-анализа является изучение характера сильных, а также слабых сторон финансовой деятельности предприятия, и, кроме того, положительного и отрицательного воздействия отдельных внешних (экзогенных) факторов на условия ее реализации в будущем периоде.

Метод финансовых коэффициентов – это расчет отношений статей финансовой отчетности. Аналитическая ценность коэффициентов подтверждается широким их использованием в мировой практике и тем, что в зарубежных странах имеются специальные издания, в которых публикуются статистические сводки по этим показателям [5, с. 50].

Однако приведенный перечень не является исчерпывающим. Наряду с вышеперечисленными методами также популярно выделение формализованных и неформализованных методов анализа финансового состояния.

Сущность формализованных методов заключается в строгости расчетов и в привязке к аналитическим зависимостям между переменными. Эти методы являются наиболее объективными, точными и стандартизированными. К ним относят множество методов, среди которых особо выделяются метод цепных подстановок, метод балансовых увязок, метод расчета средних и относительных величин, графический метод, метод расчета индексов и т.д.

Неформализованные методы отличаются от вышеуказанных тем, что они характеризуются высокой степенью субъективизма. Это связано с тем, что в их основе лежит экспертная оценка аналитика, результат оценки зависит от степени его теоретических и практических знаний, его интуиции и способности предугадать развитие экономических событий. К наиболее популярным неформализованным методам относятся: метод экспертных оценок, метод построения систем показателей, метод построения аналитических таблиц и метод сценариев [9].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для оценки финансового состояния предприятия применяются методы финансового анализа, которые основываются на данных его бухгалтерской и финансовой отчетности. Главной целью оценки является всестороннее и глубокое проведение анализа финансового состояния, своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, а также нахождение резервов улучшения финансового состояния предприятия в перспективе.

### **Список литературы:**

1. Недосекин С.В. Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях / С.В. Недосекин, М.А. Иванов [Электронный ресурс] // Вестник РГАЗУ. – 2011. – Режим доступа: [edu.rgazu.ru/file.php/1/vestnik\\_rgazu/index.html](http://edu.rgazu.ru/file.php/1/vestnik_rgazu/index.html) (Дата обращения: 21.02.2021)
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
3. Никитина Н.В. Корпоративные финансы: учеб. пособие / Н.В. Никитина, В.В. Янов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 509 с.
4. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю.Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2007. – 632 с.
5. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. И доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
6. Леонтьев В.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: ООО «Издательство Элит»-2005». – 560 с.

7. Блажевич О.Г. Теоретические аспекты повышения эффективности финансовых показателей предприятия / О.Г. Блажевич // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – №4 (23) – С. 28-34.

8. Блажевич О.Г. Управление деловой активностью предприятия / О.Г. Блажевич, И.В. Соколов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – №4 (17). – С. 111-120.

9. Блажевич О.Г. Повышение платежеспособности предприятия / О.Г. Блажевич, А.В. Улащук // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 1 (20). – С. 19-25.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ**

Денисенко С.С.

Студентка 1 курса гр. ВЭДм-20

Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Была установлена важность стратегического управленческого учета в антикризисном управлении в области корпоративных финансов, охарактеризованы перспективы стратегического развития в области корпоративных финансов, выделены барьеры для их реализации.

**Ключевые слова:** управленческий учет; стратегический управленческий учет; антикризисное управление; среда компании; информация; стратегический учет; планирование, корпоративные финансы, организация.

**Актуальность.** На современном этапе социального развития хозяйствующие субъекты сталкиваются с различными проблемами, угрожающими не только их стабильности на рынке, но и их выживанию. Такие проблемы могут принимать самые разные формы: от финансовых скандалов и неудач до пандемии (COVID-2019), различных глобальных стихийных бедствий, столкновений между сотрудниками в различной форме жестокой конкуренции, и даже террористических атак. Эти проблемы неподконтрольны компаниям, но при необходимости они могут отреагировать на изменения во внешней и внутренней среде. Это тот случай, когда такие изменения даже условно вписываются в стратегию их работы, а информация о таких изменениях своевременно предоставляется для принятия стратегических управленческих решений.

**Цель:** изучить перспективы развития стратегического управленческого учета в антикризисном управлении.

**Объект:** стратегический управленческий учет

**Методы исследования:** анализ и синтез, индукция и дедукция, описание.

Стратегический управленческий учет – залог готовности компании решать задачи завтрашнего дня. Текущий стратегический управленческий учет – это больше, чем просто блок информации, предназначенный для долгосрочного планирования. Стратегический управленческий учет – это, прежде всего, организационная деятельность, которая исследует окружающую среду компании.

Антикризисное управление сегодня является следствием различных кризисных явлений, возникающих как во внешней, так и во внутренней среде компании. Антикризисное управление предполагает усиление способности компании гибко и быстро реагировать на различные формы кризиса. Целью антикризисного управления организации является своевременное принятие решений на основе информации стратегического управленческого учета.

Процесс, при котором существует угроза причинения ущерба компании и ее заинтересованным сторонам, а также обществу, окружающей среде, государству и т.д., известен как кризис. Академические источники утверждают, что история управления кризисами началась с крупномасштабных промышленных и экологических катастроф 1980-х годов [20]. Следуя общему подходу к кризисному менеджменту, большинство определений кризиса в организации включают три элемента: он угрожает организации; событие является неожиданным, и у субъекта не так много времени для принятия решения [17, с. 231–275]. С другой стороны, кризис рассматривается как процесс трансформации, в рамках которого старая система ведения бизнеса не может продолжать свое существование [21].

Кризисное мышление означает способность думать о наихудшем сценарии, одновременно предлагая несколько решений, связанных с такими сценариями.

Метод проб и ошибок в этих условиях может оказаться неэффективным, поэтому руководству компании следует вести список подробных планов действий в различных чрезвычайных (кризисных) ситуациях и быть бдительными. Таким образом, юридические и физические лица всегда должны быть готовы к незамедлительному реагированию на чрезвычайные ситуации, что требует точной, полной и актуальной информации [4].

Антикризисное управление предполагает устранение угроз до, во время и после их возникновения. В более широком смысле антикризисное управление - это функция управления, включающая навыки и методы, необходимые для обнаружения, оценки и преодоления серьезной ситуации, особенно с момента ее возникновения до начала процедур восстановления [18].

Для выявления отдельных аспектов организации стратегического управленческого учета корпоративными финансами, в контексте антикризисного управления использовались методы системного анализа и синтеза, а также метод индукции. Долгое время как зарубежные, так и отечественные ученые пытались определить идеальный подход к управлению корпоративными финансами. Дж. Кауфман утверждал, что «организации, столкнувшиеся с кризисом, должны как минимум делать следующее: быстро реагировать; скажи правду; и обеспечить постоянный поток информации, особенно ключевой общественности» [11, с.421–432]. Исследование, проведенное Fines в 1985 году, расширило этот подход и добавило два новых элемента антикризисного управления: расширенное планирование и обучение. Но для целей данной статьи практическая концепция, предложенная В. Кумбс в 1999 году представляет наибольший интерес. Согласно его концепции, эффективная стратегия реагирования на кризисы включает в себя два ключевых элемента: сострадание и информацию [6]. В. Кумбс считает, что кризисные менеджеры должны предоставлять заинтересованным сторонам информацию о кризисах и в то же время проявлять сочувствие к жертвам. Но сообщить эту информацию - непростая задача.

Организация стратегического управленческого учета - один из возможных способов решения проблемы предоставления такой информации. Несомненно, стратегический управленческий учет представляет собой довольно сложную и многогранную категорию, поскольку объединяет элементы как управленческого учета, так и стратегического управления.

Однако для того, чтобы иметь стратегическое значение, управленческий учет должен быть в состоянии помочь компании достичь трех стратегических целей: качество, ценность и время, предоставляя информацию, которая объединяет повседневную деятельность менеджеров и стратегические цели организации, позволяет менеджерам эффективно вовлекать все больше клиентов, поставщиков и дилеров в достижение стратегических целей и дает возможность сформировать долгосрочное понимание стратегий и действий организации. Это подход, который определяет современное содержание стратегического управленческого учета.

Таким образом, вместо пассивной адаптации к конкретным конкурентным, технологическим и организационным условиям стратегический управленческий учет помогает руководителям выбирать операционные стратегии посредством информационной поддержки.

Институт управленческого учета (СИМА) определил управленческий учет следующим образом: «форма управленческого учета, в которой упор делается на информацию, которая относится к факторам, внешним по отношению к организации, а также на нефинансовую информацию и информацию, генерируемую внутри организации»[9].

К. Симмондс определяет стратегический управленческий учет как «обеспечение и анализ информации о бизнесе и его конкурентах для использования при разработке и мониторинге бизнес-стратегии »[20, с. 26–29]. З. Хок рассматривает стратегический управленческий учет как процесс выявления, сбор, выбор и анализ данных бухгалтерского учета для помощи руководству в принятии стратегических решений и оценке организационной эффективности [10]. Бромвич М., который, как считается, положил начало концептуальной основе стратегического управленческого учета, определяет его как «предоставление и анализ финансовой информации о продукте фирмы, затратах конкурентов и структуре затрат, а также мониторинг стратегий предприятия и у его конкурентов на этих рынках в течение ряда периодов» [5,с.27–46].

Тем не менее, вне зависимости от содержания стратегического управленческого учета для целей антикризисного управления, стратегический управленческий учет - это в первую очередь механизм своевременного предоставления руководству информации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений.

Такая информационная поддержка осуществляется путем предоставления различных типов информации: внешней (о конкурентах, сотрудниках, клиентах, деловых партнерах и т.д.), Нефинансовой информации и внутренней информации, включая финансовую информацию.

Поскольку информация стратегического управленческого учета имеет чрезвычайно важное значение для определения целей антикризисного управления корпоративными финансами, эту информацию следует рассматривать как производственный ресурс и, следовательно, информационная поддержка менеджмента должна отвечать определенным требованиям. Для любой компании требованиями к управленческому информационному обеспечению будут полнота, объективность и скорость сбора и анализа информации. Дополнительными критериями являются актуальность, адресность, сопоставимость, своевременность и последовательность ее предоставления. Если в информации для стратегического управленческого учета отсутствуют перечисленные выше характеристики, она не имеет практического значения для управления компанией в условиях кризиса. Но если это произойдет, то существенно возрастет вероятность принятия на его основе правильного решения.

Своевременность стратегической управленческой информации имеет важнейшее практическое значение на начальных этапах кризисных процессов в компании. Причина в том, что большинство кризисов дают первые сигналы. Один из самых известных мировых специалистов по антикризисному менеджменту Стивен Финк утверждает, что для того, чтобы понять и назвать любую ситуацию критической с точки зрения бизнеса, необходимо осознать, что кризис - это любой продукт, который является нормальным (от греч. «Прод-ромос» - предвестник, симптом) ситуация [7]. Другими словами, кризис - это предвестник событий, которые могут произойти в будущем. Поэтому своевременное информирование о предвестниках кризиса может позволить если не предотвратить кризис, то хотя бы минимизировать его последствия как для компании в целом, так и для некоторых ее заинтересованных сторон.

Превентивная информация стратегического управленческого учета может поступать из различных источников, таких как прогнозы прибыли, отчеты об анализе отклонений, статистика производительности и т. Д. Некоторая информация может быть получена из технических данных, анализа обратной связи, операционных систем или от определенных заинтересованных сторон, которые демонстрируют признаки вызывающих озабоченность в организационных процессах, политике и решениях [19, с. 341–353].



Выявление кризисного симптома будет эффективным только в том случае, если информация будет передана лицу, уполномоченному принимать меры в кризисных условиях [13, с. 101–113].

При обнаружении сигнала о кризисном событии задачей стратегического управленческого учета является выявление внутренних и внешних опасностей, которые могут угрожать устойчивости компании. После выявления всех факторов риска составляется оценка риска и прогноз реалистичности потенциального кризиса.

Кроме того, система управленческого учета компании должна предоставлять информацию на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях в различных условиях.

Вся указанная выше информация имеет большое стратегическое значение для компании, и если она будет потеряна, это будет иметь серьезные последствия для антикризисного управления корпоративными финансами.

Своевременное представление тактического стратегического управленческого учета информации становится еще более важным - это актуально, когда компания сталкивается с кризисом. Такая информация включает в себя данные о деятельности всей организации. Он предназначен для составления бюджета, планирования, мониторинга и принятия решений на уровне управленческого контроля внутри организации. Эта информация часто бывает количественной, например, количество рабочих часов, используемые материалы, объемы продаж и производства. Обычно он представлен в денежном выражении, но может включать некоторые нефинансовые элементы. Некоторая тактическая информация стратегического управленческого учета собирается на регулярной основе каждую неделю или месяц и представляется в виде отчетов. Периодичность предоставления такой информации определяется индивидуально для каждой компании и зависит от ее политики и выбранной стратегии антикризисного управления.

Оперативная информация стратегического управленческого учета также очень важна для антикризисного управления. Такая информация необходима для корректировки повседневных планов и отслеживания отклонений от нормальных производственных процессов в условиях кризиса.

Многие бизнес-менеджеры заявляют, что эта информация является важной частью бизнеса, поэтому его несоответствие или неполнота может привести к потере доходов, возможностей, клиентов и даже к банкротству компании.

Вывод. Для достижения главной цели антикризисного управления – финансового оздоровления компании – недостаточно использовать только данные финансовой отчетности. В последние десятилетия информация стала важной частью антикризисного управления. Наиболее полную и точную информацию о деятельности компании можно собрать исключительно в рамках стратегического управленческого учета. В условиях финансового кризиса и усиления конкуренции принятие правильных управленческих решений во многом зависит от своевременности, полноты и достоверности информации стратегического управленческого учета. Однако найти универсальный подход к предоставлению бухгалтерской информации в условиях кризиса непросто, поскольку порядок предоставления информации во многом определяется стратегией деятельности конкретной компании.

### **Список литературы:**

1. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. Под ред. В.А. Микрюкова. Пер. с англ. М.: Аудит. Издательское объединение ЮНИ-ТИ. 208 с.
2. Хонгрэн Ч. Управленческий учет. СПб.: Питер. 1008 с.
3. Шеремет А.Д. Управленческий учет. М.: ФБК ПРЕСС; 2000. 434 с.
4. Alan B. Bernstein, Cindy Rakowitz. Emergency public relations: Crisis management in a 3.0 World. (2012). ISBN 978– 1469159546.
5. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets. *Accounting, Organization, and Society*. 1990. 15(1):

27–46. DOI: 10.1016/0361–3682(90)90011-I

6. Coombs W.T. Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding. Thousand Oaks. CA: Sage. 291 p.

7. Fink Steven. Crisis management: Planning for the inevitable. An authors guild backprint.com edition. iUniverse Inc.; 245 p.

8. Hoffjan A., Wompener A. Heinrich comparative analysis of strategic management accounting in German- and English-language general management accounting textbooks. 2016. 345 p. Режим доступа: <http://ssrn.com/abstract=917586> (дата обращения: 20.05.2018) DOI: 10.1007/bf03396733

9. Hoque Zahirul. Strategic management accounting. Sapiro Press USA; 2003. 538 с.

Kauffman J. Adding fuel to the fire: NASA's crisis communications regarding Apollo 1. *Public Relations Review*. 2013;25(4):421–432. Режим доступа: 10.1016/s0363–8111(99)00028–4

10. Mark H. Moore. Creating public value: Strategic management in government. Cambridge. MA.: Harvard University Press; 2015. p. 74. DOI: 10.1016/s1096–7494(00)87438–3

11. Mitroff I.I. Crisis management and environmentalism: A natural fit. *California Management Review*. 1994;36(1):101–113. DOI: 10.2307/41165747

12. Ohmae K. The borderless world. Harper Collins. New York; 1990. 257 p. DOI: 10.2307/20044623

13. Porter M.E. Competition in global industries. Harvard Business School Press. Boston. MA. 504 p.

14. Prahalad C. K. and Doz Y. The multinational mission. Free Press. New York; 1987. 304 p. DOI: 10.2307/1251694

15. Seeger M. W., Sellnow T. L., Ulmer R. R. Communication, organization and crisis. *Communication Yearbook*.; 21(1):231–275.

16. Seitel F. The practice of public relations (international edition), 11th edition. New York. Pearson. 2001;4(1):147–148.

17. Simola S. Concepts of care in organizational crisis prevention. *Journal of Business Ethics*. 2015;62(4):341–353. DOI: 10.1007/s10551–005–3069–9

18. Simmonds K. Strategic management accounting. *Management Accounting (UK)*. 1981;59(4):26–29.

19. Shrivastava P., Mitroff I.I., Miller D., Miglani A. Understanding industrial crises. *Journal of Management Studies*. 25(1):285–304. DOI: 10.1111/j.1467–6486.1988.tb00038.

20. Venette S.J. Risk communication in a high reliability organization: APHIS PPQ's inclusion of risk in decision making. Ann Arbor. MI. UMI Proquest information and learning. "Incident or crisis? Why the debate?" Режим доступа: <http://www.continuitycentral.com/feature0447.htm> (дата обращения: 28.02.2021).

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПОТЕРИ ПРИБЫЛИ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Жихарева Ю.Э.**

**Студентка 4 курса гр. ЭФК**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Устинова Л.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** предпринимательские риски связаны с осуществлением хозяйственной деятельности. В статье представлена методика оценки вероятности риска, использование которой помогает принять обоснованные управленческие решения о вариантах предпринимательской деятельности на стадии планирования стратегии предприятия.

**Ключевые слова:** риск, вероятность, прибыль, кривая распределения, факторы, метод экспертных оценок.

Осуществление деятельности предприятия всегда связано с определенным риском. Это относится как к стратегии расширения масштабов хозяйственной деятельности, так и к ее сокращению. Риск в стратегическом планировании принято называть хозяйственным или предпринимательским [2]. В планировании стратегии предприятия необходимо различать факторы, источники, формы проявления и методы оценки хозяйственного риска, что является условием его предотвращения.

Риск проявляется в условиях неопределенности, под которой понимают отсутствие полной и/или достоверной информации, используемой для составления и осуществления плана [1]. По данному признаку все плановые решения можно классифицировать следующим образом:

1. Принимаемые в условиях определенности;
2. Принимаемые в условиях вероятностной определенности (основанные на риске);
3. Принимаемые в условиях полной неопределенности (ненадежные).

Риски в зависимости от причин классифицируются по таким группам:

1. Внешние риски, которые могут быть:
  - 1.1. Непредсказуемые: природные катастрофы, меры государственного воздействия в различных сферах (ценообразования, налогообложения и т.д.), внешние эффекты.
  - 1.2. Предсказуемые: рыночный риск (изменение цен, валютных курсов и т.д.) и операционный риск (отступление от целей проекта, нарушение правил эксплуатации, нарушение техники безопасности и т.д.)

Для предприятий Донецкой Народной Республики актуальны предсказуемые внешние риски. К ним относятся: требования покупателей, конкуренция, конъюнктура рынка, спрос внешних потребителей.

2. Внутренние риски, которые могут быть:
  - 2.1. Внутренние организационные: приостановление работ из-за недостатка материалов, рабочей силы, изменение или возникновение новых требований заказчика, ошибки по принятию решений снабжения и сбыта, проектирования, планирования, управления, низкая квалификация рабочих.
  - 2.2. Внутренние технические риски: низкое качество сырья, материалов, поломка техники, ошибки в документации, изменение технологии производства работ.
3. Другие: повреждение имущества при переоборудовании, несчастные случаи с травматизмом работников, транспортные и таможенные инциденты, правовые инциденты.

Риск – это случайная величина, поэтому с научной точки зрения его следует характеризовать как вероятность возникновения определенного уровня потерь.

При планировании любой предпринимательской деятельности важно оценить степень влияния рисков, и если она существенна, следует отказаться от данного варианта плана.

Понимание возможных причин возникновения и механизмов действия различных рисков позволяет определить эффективные средства их предотвращения и снижения.

При полной оценке риска необходимо устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения этих потерь.

Исходным этапом оценки риска является построение кривой вероятностей. Это сложная задача применительно к предпринимательству. Поэтому на практике ограничиваются упрощенными подходами, оценивают риск по одному или нескольким показателям, представляющим обобщенные характеристики, обладающие наибольшей степенью важности для принятия решения о приемлемости риска.

Наиболее полное представление о риске можно получить с помощью кривой распределения вероятностей потерь или графического изображения зависимости вероятности потерь от их уровня, показывающее, какова вероятность возникновения тех или иных потерь.

Рассмотрим прибыль как случайную величину и построим кривую распределения вероятностей получения определенного уровня прибыли (рис. 1).

При построении кривой распределения вероятностей получения прибыли приняты следующие предположения [3]:

1. Наиболее вероятно получение прибыли, равной расчетной величине. Вероятность получения такой прибыли максимальна. Соответственно, значение расчетной величины можно считать математическим ожиданием прибыли.

Чем больше прибыль отличается от расчетной, тем ниже вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, т.е. значения вероятностей отклонения от расчетной прибыли равномерно убывают при росте отклонений.



Рис.1 Типичная кривая вероятностей получения определенного уровня прибыли

2. Потерями прибыли (ДПР) считается ее уменьшение по сравнению с расчетной величиной (ПРр). Если реальная прибыль равна ПР, то:

$$\text{ДПР} = \text{ПРр} - \text{ПР}.$$

3. Вероятность достаточно больших (почти бесконечных) потерь практически равна нулю, так как потери всегда имеют верхний предел (за исключением потерь, которые не представляется возможным оценить количественно).

Принятые допущения неоднозначны, так как они действительно могут не соблюдаться для всех видов риска. Но, в общем, они верно отражают общие закономерности изменения предпринимательского риска и базируются на предположении, что прибыль как случайная величина подчиняется нормальному (или близкому к нормальному) закону распределения.

Исходя из кривой вероятностей получения прибыли, построим кривую распределения вероятностей возможных потерь прибыли, которая и является кривой риска. Фактически это та же кривая, но построенная в другой системе координат (рис. 2).

Выделим на данной кривой распределения вероятностей потерь прибыли (дохода) ряд характерных точек [6].



Рис. 2. Кривая распределения вероятностей возникновения определенного уровня потерь прибыли

Точка 1 показывает вероятность нулевых потерь прибыли. В соответствии с принятыми допущениями вероятность нулевых потерь максимальна, хотя меньше единицы.

Точка 2 показывает величину возможных потерь, которые равны ожидаемой прибыли, т.е. полная потеря прибыли.

Точки 1 и 2 являются границами, которые определяют зону допустимого риска.

Точка 3 показывает величину потерь, которые равны расчетной выручке.

Точки 2 и 3 определяют границы зоны критического риска.

Точка 4 показывает потери, которые равны имуществу предпринимателя.

Между точками 3 и 4 находится зона катастрофического риска.

Потери, превышающие стоимость имущества предпринимателя, не рассматриваются, так как их невозможно взыскать.

Вероятности определенных уровней потерь являются основными показателями, которые позволяют сделать вывод об ожидаемом риске и его приемлемости, поэтому построенную кривую можно назвать кривой риска.

Задачу оценки предпринимательского риска можно считать выполненной, если удастся построить не всю кривую вероятностей риска, а хотя бы установить четыре характерные точки (наиболее вероятный уровень риска и вероятности допустимых, критических и катастрофических потерь).

А далее для принятия управленческих решений при выборе варианта хозяйственной деятельности следует ориентироваться на рекомендации ученых-исследователей о предельных значениях показателей риска (Б. Врублевский):

1. Допустимый риск (Кд) колеблется в пределах 10%.
2. Критический риск (Ккр) составляет 1%.
3. Катастрофический риск (Ккт) составляет 0,1%.

Это означает, что, если в 10 случаях из 100 существует вероятность потерять всю прибыль, в одном случае из 100 потерять выручку и хотя бы в одном случае из 1000 потерять все имущество, то не стоит идти на предпринимательскую сделку [4].

Самыми общими условиями приемлемости риска при планировании проектов являются [5]:

1. Показатель допустимого риска не должен быть больше предельного значения ( $V_d < K_d$ ).
2. Показатель критического риска должен быть меньше предельной величины ( $V_{кр} < K_{кр}$ ).
3. Показатель катастрофического риска не должен превышать предельный уровень ( $V_{кт} < K_{кт}$ ).

Для построения кривой вероятностей риска может быть использовано несколько методов: статистический, расчетно-аналитический, экспертный. Самым доступным является экспертный (метод экспертных оценок) так как применение других не всегда возможно.

Метод экспертных оценок заключается в том, что экспертам предлагается перечень факторов, влияющих на результаты проекта. Каждому фактору из перечня присваивается удельный вес. Эксперты выставляют определенный балл соответствующий, по их мнению, каждому фактору. Величина фактора определяется как произведение удельного веса на выставленный балл. Далее полученные факторы складывают, и данное значение является надбавкой за риск. Либо рассчитывают средневзвешенное всех величин факторов, и полученное значение сравнивают с базовым значением риска.

Итак, рассмотренный подход к оценке вероятности риска предпринимательской деятельности позволяет принимать управленческие решения о вариантах предпринимательской деятельности на стадии планирования стратегии предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Догиль Л.Ф. Управление хозяйственным риском: Учеб. пособие / Л.Ф. Догиль. – Мн.: Книжный дом, Мисанта, 2005. – 224 с.
3. Вишняков Я.Д. Общая теория рисков: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. – М.: Издательский центр "Академия", 2007. – 368 с.
4. Ильин А.И., Сеница Л.М. Планирование на предприятии: Учебное пособие. В 2-х частях. – Мн.: ООО "Новое знание", 2000. – 728 с.
5. Риск-менеджмент: Учебник / В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринбургский, Дж. Дж. Хэмптон под ред.И. Юргенса. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2003. – 512 с.
6. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

## **АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Журбинова А.А.**

**Студентка 4 курса гр. МПО-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические аспекты ликвидности и платежеспособности предприятия, проведен анализ ликвидности и платежеспособности филиала №3 «Макеевский металлургический завод».

**Ключевые слова:** ликвидность, платежеспособность, финансовый анализ, предприятие, коэффициенты платежеспособности, баланс.

Актуальность финансового анализа, как действенного инструмента анализа финансового состояния предприятия, в нашей стране и во всем мире с каждым годом возрастает, поскольку от того, в каком финансовом состоянии находится предприятие,

зависит не только его успех, а самое элементарное выживание в условиях нестабильности среды и кризисов. Именно поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется так много значения сегодня, причем не только со стороны его акционеров, желающих знать всю финансовую составляющую деятельности своей фирмы, но и со стороны многочисленных инвесторов, планирующих осуществлять в нее свои денежные вложения.

Важной характеристикой финансового состояния предприятия является его ликвидность и платежеспособность. Исследованием данной темы занимались такие ученые, как М.С. Абрютин, О.Н. Волкова, А.В. Грачев, В.В. Ковалев, Н.П. Любушин, Г.В. Савицкая и др.

Цель исследования заключается в изучении теоретических аспектов анализа ликвидности и платежеспособности предприятия, а также использование этого анализа на практике для оценки ликвидности баланса и платежеспособности филиала №3 «Макеевского металлургического завода» ЗАО «Внешторгсервис».

Ликвидность и платежеспособность предприятия – важные характеристики его финансового состояния. Платежеспособность отражает ожидаемую способность предприятия погасить свои долговые обязательства, а ликвидность – характеризует достаточность денежных средств для оплаты его задолженности. Таким образом, представленные выше характеристики финансового состояния предприятия отражают его способность и возможность покрыть свои обязательства не только в текущем моменте, в краткосрочной перспективе, но и в долгосрочном периоде. Это дает возможность проводить оценку финансового состояния предприятия с позиции его краткосрочной и долгосрочной перспектив.

Понятие «ликвидный» говорит о беспрепятственном превращении имущества в деньги. Ликвидность предприятия – это его способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока [5].

Исходя из степени ликвидности, то есть скорости превращения в деньги, активы делятся на группы. Самыми ликвидными считаются наличные (или сальдо балансового счета). Следующим по степени ликвидности активом являются краткосрочные инвестиции (ценные бумаги), поскольку в случае потребности они могут быть быстро превращены в деньги.

Дебиторская задолженность – все, что должны предприятию другие компании, государство или клиенты-физлица. Каждый такой должник называется дебитором. Дебиторская задолженность, например, появляется, когда компания продала товар, но деньги не получила. Дебиторская задолженность – тоже ликвидный актив, поскольку предполагается, что дебиторы оплатят счет в ближайшем будущем [1].

Минимально ликвидным текущим активом есть запасы, чтобы превратить их в деньги необходимо сначала продать их. Таким образом, степень ликвидности обуславливается длительностью временного периода, в течение которого происходит это преобразование. Чем меньше данный период, тем выше ликвидность представленного варианта активов.

Краткосрочные обязательства – это долги, срок погашения которых не превышает одного года [3]. Когда наступает срок платежа, в наличии у предприятия должно быть достаточно денег для его оплаты. Анализ ликвидности баланса охватывает сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения и в порядке возрастания этих сроков.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги соответствующих групп активов и пассивов (табл. 1). Анализ ликвидности предприятия осуществляется путем составления баланса ликвидности. Для того чтобы баланс считался абсолютно ликвидным, необходимо выполнение всех следующих условий:  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$  [3].

Таблица 1 – Данные для анализа ликвидности баланса филиала №3 «ММЗ» ЗАО «Внешторгсервис», тыс.руб.

Активы	На начало 2019 г.	На конец 2019 г.	Пассивы	На начало 2019 г.	На конец 2019 г.	Излишек (+)/недостаток (-)	
						На начало 2019 г.	На конец 2019 г.
A1	671	763	П1	2242529	2273599	-2241858	-2272836
A2	1162291	1308105	П2	0	0	1162291	1308105
A3	23367	27233	П3	367957	768032	-344590	-740799
A4	2160203	4237845	П4	736046	2532315	-1424157	-1705530
Баланс	3346532	5573946	Баланс	3346532	5573946	0	0

Как видно из данных табл.1, платежеспособность предприятия на дату составления баланса характеризует сопоставление первой группы активов и пассивов. Текущую платежеспособность организации позволяет оценить сопоставление второй группы активов и пассивов. Сравнение третьей группы отражает долгосрочную, перспективную платежеспособность. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер, его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств, что является минимальным условием его финансовой устойчивости [4].

Проанализируем ликвидность баланса филиала №3 «ММЗ» ЗАО «Внешторгсервис» (табл. 2).

Таблица 2 – Оценка ликвидности баланса филиала №3 «ММЗ» ЗАО «Внешторгсервис», тыс.руб.

Сравниваемые группы	Значения на начало 2019 г.	Значения на конец 2019 г.
1. $A1 \geq П1$ .	$671 < 2242529$	$763 < 2273599$
2. $A2 \geq П2$ .	$1162291 > 0$	$1308105 > 0$
3. $A3 \geq П3$ .	$2336 < 368957$	$27233 < 768032$
4. $A4 \leq П4$ .	$2160203 > 736046$	$4237845 > 2532315$

Анализ ликвидности баланса исследуемого предприятия в 2019 г., представленный в табл. 2, свидетельствует о том, что его нельзя назвать ликвидным, так как не соблюдаются следующие условия:  $A1 \geq П1$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ . Таким образом, анализ абсолютных показателей, представленных в табл.2, дает объективные основания сделать вывод, что в 2019 г.исследуемое предприятие являлось неплатежеспособным на дату составления баланса, однако его быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит, но в долгосрочной перспективе предприятие неплатежеспособно, причем оно не располагает собственными оборотными средствами, а, значит, его финансовое состояние является неустойчивым и зависимым от внешних кредиторов.

Анализ ликвидности баланса предприятия на основе абсолютных показателей и суждения о его платежеспособности на основе сопоставления групп активов и пассивов носит приближенный характер. Более детальный анализ платежеспособности предприятия осуществляется на основе относительных показателей. Для этого используем финансовые коэффициенты платежеспособности (табл. 3). Их преимущество в том, что коэффициенты не подвержены влиянию инфляции и на их основе в кризисных условиях есть возможность сделать более реальные выводы. Коэффициентный анализ платежеспособности проводится как на начало года, так и на конец.



Таблица 3 – Анализ платежеспособности предприятия с использованием коэффициентов платежеспособности

Коэффициент	Способ расчета	Значение на начало 2019 г.	Значение на конец 2019 г.	Оптимальное значение
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л.} = \frac{(A1+A2+A3)}{(П1+П2)}$	0,53	0,59	1–2
Коэффициент срочной ликвидности	$K_{с.л.} = \frac{(A1+A2)}{(П1+П2)}$	0,52	0,58	0,7–0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{а.л.} = \frac{A1}{(П1+П2)}$	0,0003	0,0003	0,1–0,2
Коэффициент "цены" ликвидности	$K_{ц.л.} = \frac{(A1+A2+A3+A4)}{(П1+П2+П3)}$	1,28	1,83	$K_{ц.л.} \geq 1$
Коэффициент перспективной платежеспособности	$K_{п.п.} = \frac{П3}{A3}$	15,75	28,20	Значение показателя оценивается в динамике
Коэффициент общей платежеспособности	$K_{о.п.} = \frac{(П2+П3)}{(A3+A4)}$	0,17	0,18	0,5–0,7
Коэффициент задолженности	$K_з = \frac{П3}{(A1+A2+A3+A4)}$	0,11	0,14	$K_з \leq 0,38$
Общий коэффициент ликвидности баланса	$K_{общ.} = \frac{(A1+0,5A2+0,3A3)}{(П1+0,5П2+0,3П3)}$	0,25	0,26	$K_{общ.} \geq 1$

Из данных табл.3 видно, что динамика общего показателя ликвидности, коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента задолженности и других показателей анализируемой организации – негативная. Значения коэффициента абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению, что говорит о том, что предприятие не сможет в ближайшее время погасить свою краткосрочную задолженность. Слишком низкое значение коэффициента срочной ликвидности говорит о том, что предприятие в ближайшем будущем не сможет быть платежеспособным, так как у него могут возникнуть проблемы со своевременной выплатой дебиторов. Анализируя коэффициент текущей ликвидности можно сделать вывод о том, что у предприятия недостаточно средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года[2].

Для роста текущей ликвидности предприятию необходимо следовать следующим рекомендациям: во-первых, обеспечить прибыльность деятельности компании и ее рост; во-вторых, соблюдать правило: финансирование инвестиционной программы за счет долгосрочных, но не краткосрочных кредитов; в-третьих, осуществлять инвестиционные вложения в пределах получаемой прибыли и привлекаемых долгосрочных инвестиций с учетом состояния чистого оборотного капитала; в-четвертых, стремиться к минимизации запасов незавершенного производства, то есть наименее ликвидных оборотных активов.

Предприятию также необходимо провести мероприятия по повышению ликвидности баланса и усилению своей платежеспособности. Это может быть:

- стимулирование объема продаж за счет снижения цены и увеличения качества отпускаемой продукции;
- использование системы ведения платежного календаря;
- высвобождение денежных средств за счет продажи свободных активов.

Вместе с тем предприятию необходимо поддерживать оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности на оптимальном уровне. Для ускорения оборачиваемости активов в долгосрочной перспективе можно рассмотреть вариант сдачи в аренду оборудования. Кроме того, руководству компании следует обратить внимание на новые методы управления затратами, иначе данному предприятию никогда не улучшить свое финансовое состояние.

**Список литературы:**

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2009.–384 с.
2. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности / О.В. Ефимова, М.В.Мельник. – М.: Омега-Л, 2008.–451 с.
3. Когденко В.Г. Экономический анализ/ В. Г. Когденко. – М.: Эксмо, 2011.–399с.
4. Пласкова Н.С.Экономический анализ / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2009. – 704с.
5. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов н/Д: Феникс,2013. – 368 с.

**УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ****Казюта А.С.****Студент 3 курса гр. ЭФК****Научный руководитель старший преподаватель Рытикова Е.А.***ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Стабильное экономическое развитие каждого субъекта хозяйствования во многом зависит от того, как будут решаться вопросы в отношении формирования и использования капитала. Эффективная политика управления структурой капитала предприятия существенно повышает уровень его финансовой устойчивости, соответственно возникает необходимость формирования наиболее оптимального механизма управления капиталом для его эффективного использования. Таким образом, анализ процесса управления капиталом и определение основных путей повышения его эффективности является первостепенной задачей для любого предприятия. Указанное обуславливает актуальность исследования.

**Ключевые слова:** предприятие, капитал предприятия, структура капитала, собственный капитал, заемный капитал, механизм управления капиталом предприятия.

С позиции финансового менеджмента капитал является авансируемой производственной стоимостью, которая создает добавочную стоимость.

Управление капиталом – процесс создания и осуществления управленческих планов, на основе принятия оптимальных решений, связанных с формированием капитала и различных источников и его эффективным использованием в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Алгоритм создания плана по управлению капиталом предприятия [2]:

1. определяется общая потребность в капитале для финансирования формируемых активов предприятия;
2. оптимизируется структура капитала в целях наиболее эффективного его использования;
3. разрабатывается система мероприятий по рефинансированию капитала в наиболее рентабельные виды активов.

Стоит отметить, что капитал предприятия неоднороден. В зависимости от классификационного признака выделяют различные виды капитала предприятия. Чаще всего капитал предприятия классифицируют по признакам принадлежности предприятию (источникам формирования) и выделяют собственный и заемный капитал. В первую очередь, это обусловлено тем, что разграничение капитала предприятия на собственный и ссудный применяется в финансовой отчетности предприятия [4].

Собственный капитал отражает собственные источники финансирования предприятия, которые без определения срока возврата внесены его учредителями (участниками) или перечислены ими с чистой прибыли. Собственный капитал образуется двумя путями: внесением собственниками предприятия денег и других активов, а также накоплением суммы дохода, которая остается на предприятии.

Основными составляющими собственного капитала являются уставный (зарегистрированный), дополнительный, резервный капитал и нераспределенная прибыль.

Уставный (зарегистрированный) капитал характеризует начальную сумму собственного капитала предприятия, которая инвестирована в формирование его активов для начала осуществления хозяйственной деятельности. Размер определяется уставом предприятия. Минимальный объем уставного капитала акционерных обществ регламентируется действующим законодательством. Объем уставного капитала обществ других организационно-правовых форм (обществ с ограниченной ответственностью, полных и командитных обществ) определяется в учредительных документах.

Резервный капитал является зарезервированной частью собственного капитала предприятия, предназначенного для внутреннего страхования его хозяйственной деятельности. Формирование резервного фонда осуществляется за счет прибыли предприятия (минимальный размер отчислений прибыли в резервный фонд регулируется законодательством).

Специальные (целевые) финансовые фонды, к которым относятся целенаправленно сформированные фонды собственных финансовых средств – это фонды, созданные с целью их целевого расходования. В составе указанных фондов выделяют амортизационный фонд, ремонтный фонд, фонд охраны труда, фонд развития производства и тому подобное. Порядок формирования и использования средств этих фондов регулируется уставом и другими учредительными и внутренними документами предприятия.

Нераспределенная прибыль характеризует часть прибыли предприятия, которая была получена и не использована на потребление собственниками (акционерами, дольщиками) и персоналом. Эта часть прибыли предназначена для реинвестирования на развитие производства.

Ссудный капитал – часть авансированного капитала, сформированная за счет еще не возвращенных заемных источников, которые должны быть возмещены кредиторам через определенный срок в обусловленной форме. Заемный капитал привлекается предприятием для финансирования хозяйственной деятельности на принципах срочности, возвратности и платности.

От соотношения между собственным и заемным капиталом зависит результат деятельности предприятия и его состояние в будущем. Поэтому предприятию нужно четко определить, за счет каких источников будут сформированы его финансовые ресурсы. Оптимальную структуру капитала, то есть соотношение между заемными средствами и собственными ресурсами, можно определить различными методами.

В системе исследования эффективности управления капиталом наибольшее распространение получили следующие группы аналитических финансовых коэффициентов [1]:

- коэффициенты оценки рентабельности капитала;
- коэффициенты оценки капиталоотдачи;
- коэффициенты оценки оборачиваемости капитала;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели типов финансовой устойчивости предприятия;
- показатели ликвидности и платежеспособности предприятия;
- коэффициент финансового левериджа;
- показатели средневзвешенной стоимости капитала.

Капитал предприятия представляет отображенные в денежной форме финансовые, материальные и нематериальные ресурсы предприятия, которые аккумулируются им из

разных источников для обеспечения экономических условий непрерывной предпринимательской деятельности с целью получения прибыли и обеспечения роста благосостояния собственников и наемного персонала [3].

В системе управления капиталом предприятий реального сектора экономики существует ряд проблем, которые находят проявление в:

- несовершенной структуре капитала предприятий;
- низком уровне финансовой независимости (автономии) предприятий;
- высокой зависимости предприятий от краткосрочных заемных средств;
- несоответствия объема резервного капитала предприятий законодательно установленному уровню;
- использовании прибыли предприятия на выплаты по обязательствам, вместо реинвестирования.

Исходя из этого, развитие механизма управления капиталом предприятия реального сектора экономики предусматривает:

- оптимизацию внешних и внутренних, входных и выходных денежных потоков;
- совершенствование методики оценки объема и структуры капитала на текущий и перспективный периоды;
- взвешенность дивидендной политики; совершенствование оценки и снижения финансовых рисков;
- качественный финансовый контроль за выполнением задач по распределению и использованию прибыли предприятия;
- рациональное использование нераспределенной прибыли и т.д.

Таким образом, для постоянного роста капитала необходимо регулярно производить поиск новых источников его финансирования. Также стоит периодически оптимизировать структуру капитала, отслеживать основные финансовые показатели, доходность, окупаемость, ликвидность предприятия и находить новые пути применения капитала: инвестирование, улучшение технологической составляющей производства, освоение новых рынков сбыта и другие способы оказать влияние на рост капитала.

#### **Список литературы:**

1. Бидник А. И. Теоретические аспекты управления капиталом предприятия 2007
2. Бычкова Н. В. Оптимизация структуры капитала отечественных предприятий в контексте повышения эффективности финансовой деятельности / Н.В. Бычкова. // Вестник социально-экономических исследований. – 2013. – №. 1 (48). – С. 16
3. Шпак Н. З. Система управления капиталом предприятия 2010 С. 257-260.
4. Коваленко Л.А. Финансовый менеджмент: Учеб. пособ. / Л. А. Коваленко, Л. М. Ремнева. 2008. – С. 246.

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**Кананихин А.С.**

**Студент 4 курса гр. ЭФК-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

Аннотация: в статье рассматривается значение анализа финансового состояния предприятия в условиях нестабильной экономики, определены основные характеристики финансового состояния предприятия, принципы и этапы его проведения, выявлена роль такого анализа на предприятии.

Ключевые слова: анализ, предприятие, финансовое состояние, финансовая устойчивость, эффективность, дебиторская и кредиторская задолженности.

В современных условиях хозяйствования анализ финансового состояния предприятия представляет собой важный инструмент, обеспечивающий устойчивое и успешное функционирование хозяйствующего субъекта на рынке. Такой анализ позволяет выявлять и устранять недостатки в финансово-хозяйственной деятельности, определять резервы повышения финансовой устойчивости и эффективности функционирования предприятия, перспективы его развития [4, с.44].

Актуальность поставленных практических вопросов проведения анализа финансового состояния предприятия, необходимость финансового планирования, направленных на обеспечение предприятия необходимыми финансовыми ресурсами с целью экономического развития и повышения эффективности его финансово-хозяйственной деятельности на долгосрочный период обусловили внешние и внутренние условия экономических взаимоотношений. Комплексное изучение методики анализа финансового состояния субъектов хозяйствования, а также разработка операционных и финансовых планов на основе данных анализа способствует устойчивому развитию любого субъекта хозяйствования.

Теоретической и методологической основой проведения анализа финансового состояния являются теории и концепции, представленные в научных трудах российских и зарубежных ученых по проблеме данного анализа на предприятии.

Информационной базой анализа финансового состояния являются: законодательные и нормативные акты; статистические сборники; отечественные и зарубежные периодические издания; информационные ресурсы глобальной сети «Интернет»; материалы научно-практические конференции и семинары; бухгалтерская отчетность и внутренняя информация предприятия.

Научные исследования по проблеме анализа финансового состояния нашли широкое отражение в трудах таких отечественных и зарубежных ученых как Балабанов И.Т., Бариленко В.И., Донцова Л.В., Никифорова Н.А., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и других [5, с.39].

Под финансовым состоянием понимается основная характеристика деятельности предприятия на экономическом рынке. В современной отечественной экономической литературе понятие «финансовое состояние» имеет неоднозначную трактовку. Отсутствие единого методологического подхода обуславливает необходимость в построении универсальной практической методики анализа финансового состояния.

Таблица 1 содержит информацию об исследованиях литературных источников относительно трактовки понятия «финансовое состояние» и подходов авторов к количеству и содержанию методов анализа финансовой деятельности предприятия.

Таблица 1. Сравнительная характеристика понятий и методов финансового состояния в трудах ученых

№	Отечественные и зарубежные ученые	Трактовка понятия «финансовое состояние»	Этапы (методы) финансового анализа
1	Савицкая Г.В.	категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [6, с.248-249].	1) анализ финансовой устойчивости; 2) анализ ликвидности и платежеспособности; 3) общая оценка и прогнозирование финансового состояния.

№	Отечественные и зарубежные ученые	Трактовка понятия «финансово состояние»	Этапы (методы) финансового анализа
2	Бариленко В.И.	комплексное понятие, с помощью которого учредители компании имеют возможность контролировать соотношение собственных и привлеченных источников, вовремя принимать верные управленческие решения, что дает экономическому субъекту возможность успешно развиваться в динамичных условиях [3].	1) оценка надежность информации, представленной в бухгалтерской отчетности; 2) расчет финансовых показателей и экономическое обоснование полученным результатам; 3) углубленный анализ, который подразумевает детальное исследование внутренней и внешней информации; 4) сравнение фактических результатов с плановыми и составление прогнозов дальнейшего развития предприятия
3	Шерemet А.Д., Баканов М.И., Негашев Е.В.	– характеризует размещение и использование средств предприятия; [2] – характеризуется структурой средств (активов) и характером источников их формирования (собственного и заемного капитала, т.е. пассивов) [7, с.117]	1) анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия; 2) анализ состава, структуры и динамики источников имущества предприятия; 3) анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности; 4) расчет показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

Таким образом, анализ приведенных определений показал, что финансовое состояние предприятия – это многоаспектная экономическая категория, агрегирующая в себе ключевые характеристики эффективного функционирования и развития предприятия, отражаемые в системе финансовых показателей.

Основными характеристиками финансового состояния организации являются: финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, деловая активность. Рассмотрим сущность данных параметров. Главным показателем финансового состояния выступает финансовая устойчивость предприятия. [1, с.125].

Анализ финансового состояния предприятия – это совокупность показателей, отраженных в балансе предприятия по состоянию на определенную дату. Одними из важнейших статей баланса, необходимые для анализа финансовой деятельности являются дебиторская и кредиторская задолженность предприятия. Наличие дебиторской и кредиторской задолженностей является неотъемлемой необходимостью в условиях функционирования предприятия в системе современных финансовых отношений, при которых используются безналичные способы расчета, и срок факта продажи не всегда совпадает с датой оплаты. Дебиторская задолженность является важным компонентом не нормируемых оборотных средств. Она определяется как сумма долгов, причитающихся хозяйствующему субъекту от покупателей и прочих дебиторов по текущим операциям. Кредиторская задолженность отражает стоимостную оценку финансовых обязательств предприятия перед различными субъектами экономических отношений.

Проведем исследование дебиторской и кредиторской задолженности, так как эти задолженности затрудняют образование безнадежных долгов, а также способствуют рентабельному использованию временно свободных средств. Объектом исследования является ООО «ТОНДО». В таблице 2 представлены технико-экономические показатели ООО «ТОНДО» за период 2017-2019 гг.

Таблица 2. Техничко-экономические показатели ООО «ТОНДО»

№	Наименование показателей	Ед. изм.	Источник информации (код строки)	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	Стоимость основных фондов	тыс.руб.	1011 Ф № 1	315	406	394
2	Износ основных фондов	тыс.руб.	1012 Ф № 1	76	248	352
3	Износ основных фондов	%	стр2/стр.1	24	61	89
4	Оборотные активы	тыс.руб.	1195 Ф № 1	331	2387	3567
5	Нераспределенная прибыль	тыс.руб.	1420 Ф № 1	(547)	196	601
6	Чистый доход	тыс.руб.	2000 Ф № 2	6271	9742	2392
7	Финансовый результат (прибыль или убыток)	тыс.руб.	2350 Ф № 2	0	3308	405
			2355 Ф № 2	547	0	0
8	Среднесписочная численность	чел		13	15	12
9	ФОТ с начислениями	тыс.руб.	2505 Ф № 2	1552	2724	0
10	Дебиторская задолженность	тыс.руб.	1125 Ф № 1	0	2196	3375,7
11	Кредиторская задолженность	тыс.руб.	1695 Ф № 1	758	1870	2528,2

На рисунке 1 представлен анализ дебиторской задолженности ООО «ТОНДО» за период 2017-2019 гг.

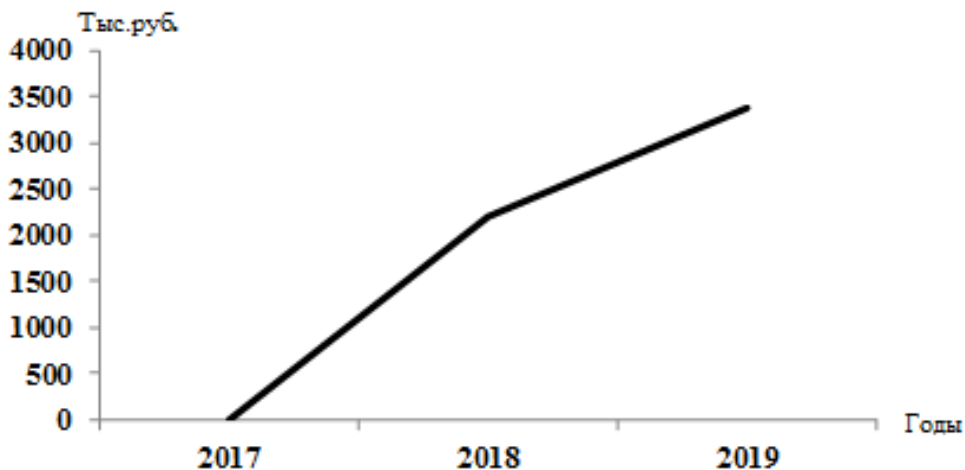


Рисунок 1 – Дебиторская задолженность ООО «ТОНДО» за период 2017-2019 гг.

Исходя из проведенного анализа следует, что дебиторская задолженность на период 2017-2019 гг. значительно выросла на 1180 тыс.руб. или на 53,72%. Увеличение дебиторской задолженности приводит к отвлечению оборотных средств из оборота предприятия, что отрицательно влияет на платежеспособность предприятия и финансовое состояние предприятия значительно ухудшается. На рисунке 2 представлен анализ кредиторской задолженности ООО «ТОНДО» за период 2017-2019 гг.

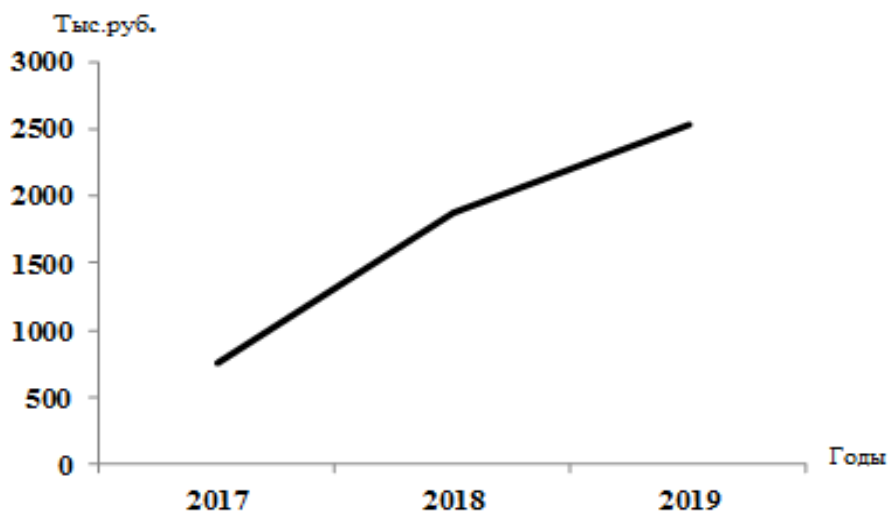


Рисунок 2 – Кредиторская задолженность ООО «ТОНДО» за период 2017-2019 гг.

Несмотря на то, что на графике изображено довольно нестабильное состояние кредиторской задолженности, в конечном итоге в 2019 г. она снизилась на 658 тыс. руб. Наличие подобной задолженности и резкий рост не является показателем нестабильности предприятия, это лишь свидетельствует об имеющихся у него отложенных обязательствах. К примеру, предприятие может расплачиваться по поставкам спустя некоторое время, на протяжении которого она будет учитывать свою задолженность кредитор-поставщику.

Следовательно, управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, выбор той или иной кредитной политики организации должны опираться на комплексный анализ задолженностей.

#### Список литературы:

1. Анущенко, К.А. Финансово-экономический анализ: учебно-практическое пособие / К.А. Анущенко, В.Ю. Анущенко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 404 с.
2. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2012.
3. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. 4-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2018. 234 с.
4. Кожевникова Г.Г. Сущность и назначение анализа финансового состояния предприятия в современных условиях хозяйствования/ Таврический научный обозреватель [www.tavr.science](http://www.tavr.science) № 1 (6) – январь 2016, с.44-48.
5. Курлеев В.А. Анализ финансового состояния предприятия: сущность, значение/ Карельский научный журнал. 2015. № 4(13)
6. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 536 с.
7. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.



## ПОНЯТИЯ ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Карабут В.А.

Студентка 3 курса гр. ЭФК

Научный руководитель старший преподаватель Рытикова Е.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация:** в современных экономических условиях хозяйствующие субъекты самостоятельно планируют и осуществляют финансово-хозяйственную деятельность. Основное внимание уделяется стабильности и прогнозированию возможностей экономического роста, что невозможно без определения таких характеристик, как финансовая стабильность и ликвидность. В статье рассматриваются сущность понятий «ликвидность» и «финансовая устойчивость», а также показатели, с помощью которых их оценивают.

**Ключевые слова:** ликвидность, финансовая устойчивость, анализ, конкурентоспособность, финансовые результаты

Сущность понятия «ликвидность» можно определить как возможность своевременной реализации стоимости. Поэтому ликвидность – это способность фирмы:

- 1) быстро реагировать на неожиданные финансовые проблемы и возможности;
- 2) увеличивать активы в случае увеличения объема продаж;
- 3) погашать краткосрочные долги путем обычной конвертации активов в наличные деньги [1].

Недостаточная ликвидности обычно означает, что компания не может воспользоваться скидками и прибыльными бизнес-возможностями. На этом уровне недостаток ликвидности означает отсутствие свободы выбора и ограничивает свободу действий руководства. Острая нехватка ликвидности означает, что компания не может выплатить текущие долги и реструктурировать свои обязательства.

В современной экономической литературе понятие финансовой устойчивости рассматривается по следующим направлениям:

– как своеобразное превышение доходов над расходами, которое будет способствовать наличию и устойчивости источников финансирования и развития предприятия;

– как государственное предприятие, которое характеризуется минимальным уровнем финансового риска, связанным со структурой совокупного капитала, находящегося в распоряжении предприятия в определенный момент времени и существенно влияющим на возможности его развития;

– как способность предприятия выполнять свои финансовые обязательства в полном объеме и в течение определенного периода времени, то есть отождествляется с платежеспособностью и ликвидностью [2].

Финансовая устойчивость предприятия – это динамическая интегральная характеристика его способности мобилизовать финансовые ресурсы для ведения бизнеса под воздействием внешних и внутренних факторов внешней среды с минимальным риском. Важнейшим признаком финансовой устойчивости компании является ее способность функционировать и развиваться в условиях существенно меняющейся внутренней и внешней среды. Если компания финансово устойчива, то есть платежеспособна, она имеет преимущество перед другими компаниями в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и квалифицированных кадров. Чем выше финансовая устойчивость предприятия, тем в большей степени оно не зависит от неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры [3].

Ликвидность общества оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов, позволяющих сравнивать стоимость оборотных активов, имеющих разную степень ликвидности, с суммой текущих обязательств. К ним относятся:

1. Коэффициент общей ликвидности (коэффициент покрытия);
2. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент быстрой ликвидности);
3. Коэффициент абсолютной ликвидности;
4. Чистый оборотный капитал.

Для оценки уровня финансовой устойчивости используются следующие показатели:

1. Соотношение привлеченных и собственных средств;
2. Коэффициент автономии (платежеспособности);
3. Коэффициент маневренности собственных средств;
4. Коэффициент эффективности использования собственных средств;
5. Коэффициент использования финансовых ресурсов всего имущества.

Если компания финансово устойчива, т.е. платежеспособна, она имеет преимущество перед другими компаниями в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и квалифицированного персонала. Чем выше финансовая устойчивость компании, тем больше она независима от неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры. [4]

Анализ финансовой устойчивости оценивает способность компании адаптироваться к внешней среде и определяет степень независимости от внешних источников финансирования. Целью анализа финансовой устойчивости является определение уровня финансовой устойчивости компании и оценка резервов для поддержания ее долгосрочной платежеспособности. Предметом анализа финансовой устойчивости является состояние и поток финансовых ресурсов компании, а также эффективность ее операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

С переходом к рыночным отношениям перед предпринимателями и руководителями предприятий встает множество вопросов:

- как рационально организовать финансовую деятельность предприятия для его дальнейшего развития;
- как повысить эффективность управления финансовыми ресурсами;
- насколько эффективно предприятие управляло финансовыми ресурсами за определенный период.

На эти и многие другие важные вопросы можно ответить с помощью объективного финансового анализа, поскольку его результаты характеризуют финансовую деятельность предприятия в прошедшем периоде, выявляют негативные аспекты и определяют концепцию дальнейшего развития.

#### **Список литературы:**

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, Выбор инвестиций, Анализ отчетности – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 512 с.
3. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: М.: Проспект, 2008. – 421 с.
4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: Дис, 2006. – 267 с.

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Касьяненко А.С.  
Студент гр. ЭФК-19

Научный руководитель к.э.н., доцент Портнова Г.А.  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** Представлено исследование финансовой деятельности предприятия и ее особенность в условиях кризиса; рассматриваются основные виды кризисов, цели финансовой деятельности предприятия; условия реализации эффективной финансовой деятельности; выявлены принципы осуществления финансовой деятельности предприятия в условиях кризиса; актуальность исследования обуславливается важностью обеспечения финансовой стабильности и устойчивости предприятия в процессе осуществления финансовой деятельности.

**Ключевые слова:** финансы, стабильность, прибыль, финансовые ресурсы, экономическая эффективность, компоненты финансовой деятельности.

Финансовая деятельность – это процесс целенаправленного осуществления реализации функций предприятия, связанный с формированием и использованием финансовых ресурсов для экономического и социального развития. Данный процесс осуществляется на всех стадиях существования предприятия, от момента формирования уставного капитала до момента его полной ликвидации. [1, с.112]

Известный американский писатель и журналист Амброс Бирс сказал: «Финансовая деятельность – искусство или наука, управлять доходами и ресурсами для пушей выгоды управляющего», и это действительно так. Но стоит отметить, что финансовая деятельность организации может осуществляться на разных стадиях экономического цикла (экономический бум, спад, кризис и застой), и тогда предприятие должно выбирать ту или иную стратегию достижения своих поставленных целей.

Осуществление финансовой деятельности в кризисных условиях является достаточно сложным процессом. Механизмы по предотвращению угрозы ликвидации предприятия должны быть взвешенными и продуманными. Меры по реагированию и затраты, связанные с этим, должны быть рациональными. В противном случае это приведет к обратному эффекту и только усилит проблемы предприятия. Также, у многих компаний появится шанс реализовать свои инвестиционные программы с меньшими затратами (за счет снижения стоимости строительных материалов и рабочей силы). Важно сказать, что, финансовый кризис позволяет снижать долговую нагрузку, в частности, за счет обратного выкупа существенно подешевевших облигаций.

Основная цель финансовой деятельности предприятия – это функционирование нормального кругооборота средств, т.е. бесперебойная деятельность. Выявление проблем нарушения этого кругооборота дает возможность принимать решения, связанные с разработкой тех или иных правил. Достижение этой цели обеспечивается формированием первоначального капитала и использовании доходов и финансовых ресурсов, а также исполнением обязательств перед государством, покупателями и поставщиками. [2, с.57]

Сущность финансовой деятельности заключается в полном и своевременном обеспечении финансовыми ресурсами основного производства, для непрерывного и нормального воспроизводства, для финансирования инвестиций и выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, налоговыми органами, и работниками предприятия. Таким образом, финансовая деятельность на предприятии – это, в первую очередь, бюджетное планирование, и управление финансовыми отношениями, а также денежными ресурсами для достижения поставленных целей.

Финансовая деятельность предприятия должна обеспечивать финансовую устойчивость, т.е. получение прибыли, но некоторые – несут убыток. Устойчивым является предприятие, у которого:

- прирост актив не ниже ставки процента по кредитам в банках;
- доходность собственного капитала не ниже рентабельности активов;
- положительно сальдо расходов и доходов;
- хорошую массу чистой прибыли и амортизации на обеспечение производственного потенциала предприятия.

Эффективная финансовая деятельность предприятия может быть реализована посредством финансовой службы, которая выполняет определенные функции в системе организации. Финансовая служба является составляющей единого механизма управления экономикой предприятия в целом и потому она связана с другими службами предприятия. Данная служба, получая информацию, сначала её обрабатывает, потом анализирует, а далее уже составляет финансовый план и платежный календарь, готовит аудиторские отчеты по состоянию финансового положения предприятия. В конечном счете она представляет результаты своей работы, непосредственно уже, самому руководству предприятия. [3, с.48]

Предметом финансовой деятельности на предприятии являются:

- финансовые ресурсы, совершающие движение непосредственно для определенных целей предприятия;
- финансовые отношения, которые представляют собой взаимосвязь между партнерами, и субъектами хозяйственной деятельности.

Важно отметить, возможные направления финансовой деятельности предприятия.

1) финансовое планирование – это необходимые денежные ресурсы для организации (реализации) предприятия. Главной целью финансового планирования является полное и в срок выполненное обеспечение финансовыми ресурсами экономические и производственные программы. Для хозяйствующего субъекта финансовое планирование дает возможность воплотить поставленные цели в показателях производства, и принять решение по дальнейшей работе в условиях конкуренции. Планирование, с одной стороны дает возможность нам избежать ошибок, а с другой не позволяет полное воплощение производственных возможностей.

2) организационно-управленческая работа – суть её заключается, непосредственно, в мониторинге количественных и качественных характеристик финансовых отношений и финансовых потоков. Её основная цель – это результативность любой финансовой сделки и хозяйственной операции, которое совершает предприятие

3) инвестиционная деятельность, предполагает деятельность, которая связана с приобретением и продажей разных видов имущества предприятия, а также долгосрочными финансовыми вложениями в другие организации. Это практические действия собственника по инвестированию.

4) контрольно аналитическая работа – это работа, которая заключается в объективной оценке экономической эффективности, целесообразности и полезности каждой сделки и операции организации. Контролю подлежит вся деятельность и занятость на предприятии.

Кризис в экономике – это резкое и значительное падение производства. Социально-экономическая система в кризисных ситуациях характеризуется различным уровнем взаимосвязанных процессов производства, обмена, распределения и потребления различных благ. Профессором Э. М. Коротковым была представлена классификация кризисов, показанная на рисунке 1.

Кризис некоторых организаций – нормальное явление рыночной экономики, где выживает сильнейший.

Внутренние причины кризисных явлений предприятия скрыты в самом механизме рыночного хозяйства.

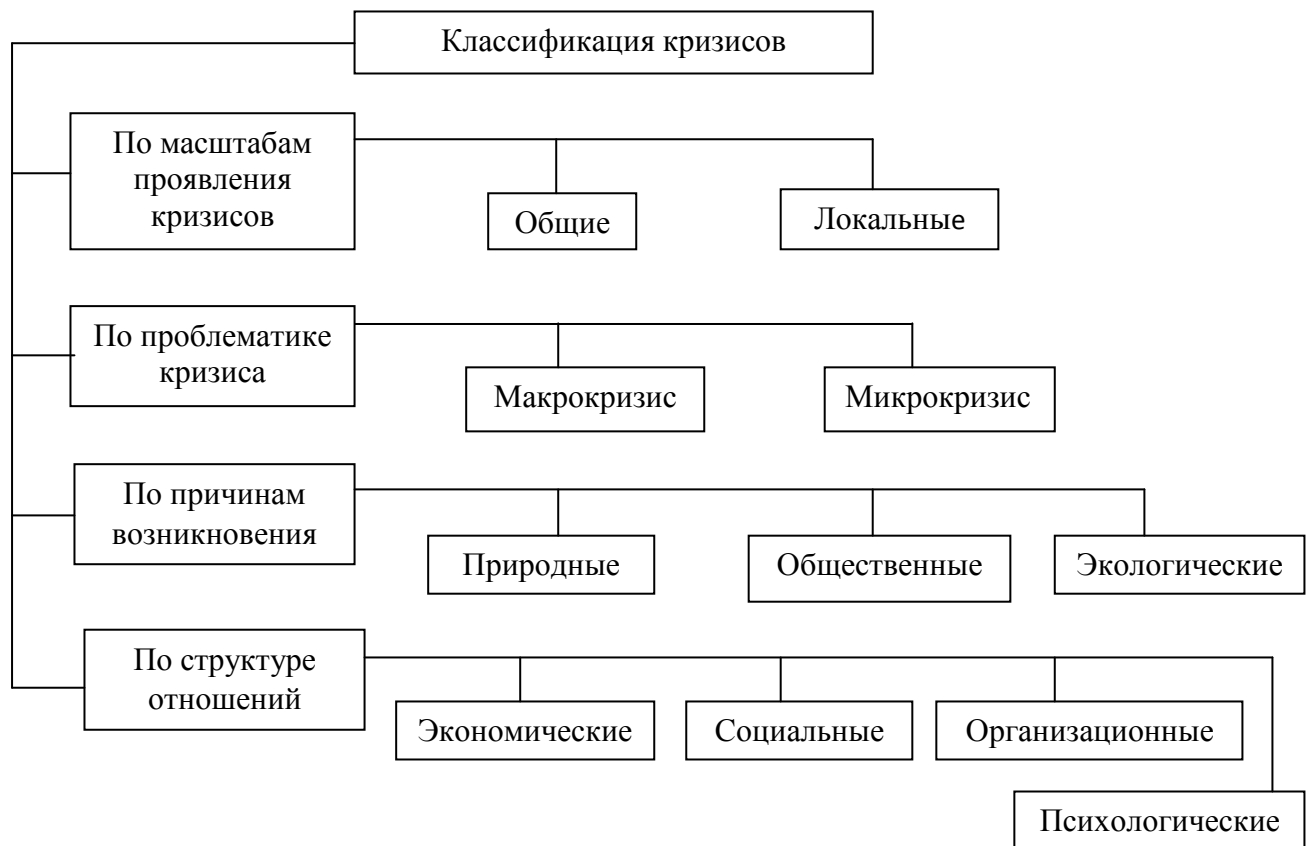


Рис. 1 Классификация кризисов

Кризисы отражают собственные такты развития каждой отдельной организации, иногда не совпадающие с тактами общественного развития или развития других организаций.

Каждое предприятие имеет свой потенциал развития и условия его осуществления, при этом она подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы.

Успех управления предприятием в кризисной ситуации в значительной степени зависит от понимания сущности протекающих на нем в это время процессов, характера и особенностей их проявления.

Кризисные ситуации предприятия, как правило, возникают и в период развития предприятия, и в период расширения производства, и при начальной стадии спада производства. Связано это с изменениями объемов производства и сбыта продукции, ростом дебиторской и кредиторской задолженности, дефицитом оборотных средств. Кризисные явления на предприятии проходят несколько стадий развития кризисной ситуации: экономическая несостоятельность (скрытая стадия банкротства), финансовая нестабильность, неплатежеспособность (реальное банкротство) и стадия официального признания банкротства.

Кризис выполняет стимулирующую функцию, то есть в результате обесценивания основного капитала создаются условия его обновления.

Зная классификационные признаки кризисных ситуаций, можно вовремя их определить и найти способы их предотвращения. [4, с.115]

Для нейтрализации кризисных ситуаций предприятию необходимо выполнять следующие принципы:

- открытость и честность в отношении своих сотрудников;
- осведомленность работников о делах компании во время кризиса;

– демонстрация предположительного плана действий компании для выхода из кризиса;

– прозрачность и понятность решений руководства.

Итак, финансовая деятельность представляет собой целенаправленное осуществление функций предприятия для достижения поставленных целей и задач. В условиях кризисных явлений предприятие, как хозяйствующий субъект, адаптируется посредством противодействия явлениям кризиса, стабилизации финансовой ситуации, благодаря использованию дополнительных резервов и устранением неопределенности рыночной среды.

Важную роль при осуществлении финансовой деятельности играют такие моменты хозяйствования как: финансовое планирование, которое воздействует на деятельность посредством выбора направления финансовых средств и помогает правильно использовать трудовые, материальные и финансовые ресурсы; организационное управление; инвестиционная деятельность и контрольная аналитика, суть которой заключается отслеживании показателей планового и финансового состояния организации, а также в заключении оценки деятельности предприятия на перспективу.

### **Список литературы:**

1. Барабашова, С.А. повышение экономической эффективности использования основных средств // Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, регионов. – Пенза : ПГУ.2015.-С. 112-119

2. Колмаков В.В. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия / В.В.Колмаков, С.Ю.Коровин // Вестник НГИЭИ.

3. Макарьева В.И. Анализ финансово хозяйственной деятельности организации. –М: Финансы и статистика, 2015. 158 с.

4. Тронин Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия: [метод. Пособие].-М: Альфа Пресс,2016.-268 с.

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Коваленко В.Я.**

**Студент 2 курса гр.ЭФК-19**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассматривается понятие, значение малого бизнеса, приводятся особенности, факторы и проблемы его развития в Донецкой Народной Республике. Характеризуются тенденции развития малых хозяйствующих субъектов в контексте стремительного развития цифровых технологий. Проведена оценка уровня развития малого бизнеса в Донецкой Народной Республике.

**Ключевые слова:** малый бизнес, развитие, экономика.

Будущее Донецкой Народной Республики и ее статус зависит от модернизации экономики на современной технологической основе. На первый план выдвигается проблема устойчивого экономического роста. Малый бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Мировой опыт демонстрирует: малый бизнес является не просто элементом рыночного хозяйства, но и движущим механизмом экономического развития. Данный сектор экономики в значительной степени определяет темпы увеличения, структурные,

качественные, количественные признаки и характеристики национального валового продукта. По сути, малый бизнес определяет будущее Республики в целом и является локомотивом в развитии экономики.

Значительный вклад в изучение вопроса предпринимательства внесли такие ученые, как: А. Смит, Жан Батист Сэй, И. Шумпетер, П. Друкер.

Целью исследования является обоснование важности малого бизнеса в решении актуальных задач социально-экономического развития Донецкой Народной Республики и определение основных проблем его развития в условиях современных вызовов.

Малый бизнес – это важнейший элемент экономики, во многом определяющий темпы экономического роста, без которого не может гармонично развиваться государство. Благодаря развитию малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике, в первую очередь, сглаживаются колебания экономической конъюнктуры посредством сбалансирования спроса и предложения; развивается здоровая конкурентная среда экономики; более активно разрабатываются и используются имеющиеся материальные, кадровые, организационные и технологические ресурсы; формируется диверсифицированная и качественная система бытовых, организационных и производственных услуг; создается значительное количество новых рабочих мест; развивается инновационный потенциал экономики, внедряются новые формы организации, производства, сбыта и финансирования.

Учитывая опыт передовых стран, проблемы с занятостью населения в ДНР, важную роль малого бизнеса следует признать особо актуальной. Неслучайно в отчетном докладе Министра экономического развития ДНР Половяна А. В. 15.02.19 г. была сформулирована задача формирования благоприятной среды для развития малого и среднего предпринимательства.

Наиболее весомая доля в общем объеме реализованной продукции (работ, услуг) малых предприятий приходилась на оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 74,1%. Продукция промышленности составила 13,2% от общего объема реализации, на предприятиях, которые занимались операциями с недвижимым имуществом – 3%. Более 85% объема реализации приходилось на предприятия двух городов республики: Донецка – 74,6% и Макеевки – 10,7%.

В структуре малого бизнеса по видам экономической деятельности преобладали сферы деятельности непроемственного характера. Так, на предприятия малого бизнеса, которые занимались оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств и мотоциклов приходилось 32,1% от общего количества предприятий, операциями с недвижимым имуществом – 21,9%. На промышленные предприятия приходилось 14,8% от общего количества предприятий. Наибольшее количество малых предприятий (83,3%) сосредоточено в трех городах: Донецке (64%), Макеевке (14%) и Горловке (5,3%).

Доля наемных работников на предприятиях оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов в общей численности работников, занятых в малом бизнесе составила 25,6%, на промышленных предприятиях – 24,9%, на предприятиях, которые занимались операциями с недвижимым имуществом – 12,3%, по городам: Донецк – 61,5%, Макеевка – 12,7%, Горловка – 6,8%. [1]

Таким образом, успешное развитие малого бизнеса в Донецкой Народной Республике создает предпосылки для экономического роста, способствует насыщению местных рынков, содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом.

Анализируя предпринимательскую среду, можно выделить ряд причин, тормозящих развитие малого предпринимательства, несмотря на усиление внимания к этой проблеме государства и многих субъектов ДНР.

Во-первых, сложная экономическая обстановка, царящая в республике: инфляция, спад производства, разрыв хозяйственных связей, ухудшение платежной дисциплины, отсутствие банковских кредитов, слабая правовая защищенность предпринимателей.

Во-вторых, низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие должной деловой этики, хозяйственной культуры как в малом бизнесе, так и в государственном секторе.

В-третьих, часто меняющиеся правила игры для бизнеса, некоторый сплав из российских и украинских законов и практик регулирования экономики, который малопонятен, да и тот зачастую просто подменяется административным регулированием.

В-четвертых, неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства на региональном уровне.

В-пятых, слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства.

Каждый предприниматель работающий в Донецке, Горловке, Макеевке или любом другом городе республики сталкивается в ходе своей деятельности с приведенными выше проблемами, которые не дают бизнесу развиваться.

Но все же главный «враг» бизнеса в республике – низкая покупательская способность населения, когда практически все доходы уходят только на самое необходимое, к чему относятся продукты, лекарства и частично – одежда. Именно поэтому для того чтобы понять, как живет малому и среднему бизнесу на территории ДНР иногда достаточно просто спросить в какой сфере бизнеса работает тот или иной предприниматель.

Сложившаяся экономическая ситуация негативно воздействует на малое предпринимательство по всем направлениям. Уровень инфляции и рост цен на все факторы производства ставят многие малые предприятия на грань банкротства. И в их числе в первую очередь оказываются предприятия, функционирующие в сфере производства товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы и др., стоимость которых постоянно растет.[2]

Развитие малого и среднего бизнеса в Донецкой народной республике является одним из условий перехода Республики к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в экономической и социальной сферах. Из этого можно сделать следующий вывод: для успешного развития малого и среднего бизнеса в Донецкой народной республике перспектива и потенциал есть. Необходимо только грамотно распорядиться нереализованным потенциалом программы развития малого и среднего бизнеса в ДНР; создать благоприятные условия для успешного предпринимательства в Донецкой народной республике.

Малые предприятия играют важную роль как в экономике развитых стран, так и в экономике развивающихся и не признанных государств. На развитие малого бизнеса в ДНР оказывают влияние внешние и внутренние факторы, основными из которых являются: не признанность страны и экономическая блокада некачественная государственная регуляторная политика управления малым бизнесом, отток квалифицированных кадров.

Таким образом, успешное развитие малого бизнеса в Донецкой Народной Республике создает предпосылки для экономического роста, способствует насыщению местных рынков, содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом.

#### **Список литературы:**

1. Сямэй, Л. Малый и средний бизнес в условиях глобализации мировой экономики / Л. Сямэй // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого. – 2014. – № 2. – С.89-95.
2. Сыч, О. А. Современное состояние и условия кредитования малого и среднего бизнеса в Украине / О. А. Сыч, И. И. Волос // Молодой ученый. – 2018. – № 2 (54). – С.421-424.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mer.govdnr.ru/>
4. <https://infourok.ru/maloe-predprinimatelstvo-dnr-rol-problemi-perspektivi-razvitiya-1783764.html>



## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО И ВЕРТИКАЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Кофанова Ю.О.

Студентка 4 курса гр. МПО-17

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В работе проведена оценка финансового состояния деятельности «Комсомольское рудоуправление» ЗАО «Внешторгсервис», филиал №8, с применением методики вертикального и горизонтального анализа финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, финансовое состояние, имущество, капитал, финансовые результаты, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

Результаты финансовой деятельности предприятия представленные в виде качественно и грамотно проведенного анализа интересуют не только руководство предприятия, но и его контрагентов. Для собственников контрольных пакетов акций и инвесторов наиболее важным критерием является эффективность вложенного капитала и его рентабельность.

Целью исследования является изучение финансового состояния на основе горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности Комсомольского рудоуправления ЗАО «Внешторгсервис», филиал №8.

Основной целью каждой организации в современных экономических условиях достичь максимальной прибыли и рентабельности, при наименьших затратах. Предприятие стремится выстоять при условии жесткой конкуренции, нестабильности рынка, организовать свою хозяйственную деятельность, чтобы быть платежеспособным, конкурентоспособным и не стать банкротом [2].

Для достижения этих целей на предприятиях должен регулярно проводится финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности. Одним из методов используемых в оценке финансово-экономического состояния, являются вертикальный и горизонтальный анализ финансовой отчетности предприятия.

Вертикальный анализ показывает долю итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Горизонтальный анализ отчетности – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом в относительном и абсолютном виде

При проведении этого анализа используются следующие приемы:

- сравнение статей отчетности в абсолютном выражении и в процентах к базовому (отчетному) периоду;
- изучение их изменений.

Горизонтальный анализ баланса заключается в составлении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Этот анализ позволяет установить абсолютный прирост и темпы роста, что важно для характеристики финансового состояния предприятия [5].

Проведем оценку имущественного состояния и источников его формирования на основе сравнительного анализа баланса Комсомольского рудоуправления ЗАО «Внешторгсервис», филиал №8 в таблице 1 и 2.

Таблица 1 – Анализ актива баланса

Статья актива	На начало года		На конец года		Изменения			
	тыс.ден. ед.	%	тыс.ден. ед.	%	Абсолютное	Темп прироста	Структура	Удельный вес
<b>1.Имущества всего</b>	<b>176219</b>	<b>100</b>	<b>169374</b>	<b>100</b>	<b>-6845</b>	<b>-3,88</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
<b>1.1 Необоротные активы</b>	<b>5940</b>	<b>3,37</b>	<b>400</b>	<b>0,24</b>	<b>-5540</b>	<b>-93,27</b>	<b>-3,13</b>	<b>0,81</b>
1.1.1 Незавершён.кап. инвестиции	1261	0,72	339	0,20	-922	-73,12	-0,52	0,13
1.1.2 Основные средства	4679	2,66	61	0,04	-4618	-98,70	-2,62	0,67
<b>1.2 Оборотные активы</b>	<b>170279</b>	<b>96,63</b>	<b>168974</b>	<b>99,76</b>	<b>-1305</b>	<b>-0,77</b>	<b>3,13</b>	<b>0,19</b>
1.2.1 Запасы	66	0,04	0	0,00	-66	-100,00	-0,04	0,01
1.2.2 Дебит. задолженность за продукцию	74	0,04	74	0,04	0	0,00	0,00	0,00
1.2.3 Денежные средства и текущие фин. инвестиции	1	0,00	0	0,00	-1	-100,00	0,00	0,00
1.2.4 Другие оборотные активы	170138	96,55	168900	99,72	-1238	-0,73	3,17	0,18

Таким образом, из проведенного анализа видно, что валюта баланса на конец года уменьшилась на –6845 тыс руб., данное снижение на 0,19% было вызвано снижением оборотных активов на 1305 тыс руб., и на 0,81% ростом необоротные активы. Значительное снижение в структуре оборотных активах приходится на запасы, что неблагоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности. Отрицательное изменение необоротных активов полностью вызвано снижением основных средств, что вызвано старением основных фондов на 98.7%.

Таблица 2 – Анализ пассива баланса.

Статья актива	На начало года		На конец года		Изменения			
	тыс.ден. ед.	%	тыс.ден. ед.	%	Абсолютное	Темп прирост	Структура	Удельный вес
<b>2.Источники имущества</b>	<b>176219</b>	<b>100</b>	<b>169374</b>	<b>100</b>	<b>-6845</b>	<b>-3,88</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
<b>2.1 Собственный капитал</b>	<b>-773180</b>	<b>-438,76</b>	<b>-754794</b>	<b>-445,64</b>	<b>18386</b>	<b>-2,38</b>	<b>-6,88</b>	<b>-2,69</b>
2.1.1 Зарегистрированный капитал	83400	47,33	83400	49,24	0	0	1,9127	0
2.1.2 Нераспределенная прибыль	-856903	-486,27	-838206	-494,88	18697	-2,18	-8,61	-2,73
2.1.3 Другие источники	323	0,18	12	0,01	-311	-96,28	-0,18	0,05
<b>2.2 Заёмный капитал</b>	<b>949399</b>	<b>538,76</b>	<b>924168</b>	<b>545,64</b>	<b>-25231</b>	<b>-2,66</b>	<b>6,88</b>	<b>3,69</b>
2.2.1 Долгосрочные обязат.	63191	35,86	63191	37,31	0	0,00	1,45	0,00
2.2.2 Текущие обязательств.	886208	502,9	860977	508,3	-25231	-2,85	5,43	3,69

Наибольшую долю в структуре пассивов занимает заемный капитал, то есть предприятие полностью ведет свою деятельность за счет заемного капитала. Собственный капитал имеет отрицательное значение –773180 тыс. ден. ед., а убыток –856903 тыс. ден. ед. на начало периода, –754794 собственного капитала и –838206 убытка на конец периода. Данный фактор отрицательно характеризует деловую активность предприятия и является негативным аргументом для инвесторов.

На основе результатов анализа, можно сделать вывод, что предприятие находится на грани банкротства.

У компании есть долги, которые перевешивают по размерам его активы. В целом, компания не считается безопасным выбором для инвестиций, потому что общая сумма обязательств слишком высока.

#### **Список литературы:**

1. Адаменко А.А. Прибыль как элемент финансовых результатов, ее значение, функции и методы планирования / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, И.А. Тетер / Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – № 23 (1). – С. 4-9.
2. Белоусова, А.В. Формирование продовольственной подсистемы региона и инструменты ее развития / А.В. Белоусова, С.А.Чернявская. // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5 «Экономика». – 2011 г. – № 4. – С. 125-131.
3. Горелик, О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: Учебное пособие / О.М. Горелик, О.А. Филиппова. – М.: КноРус, 2018. – С. 270.
4. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – С. 332.
5. Полозова А.Н. Методическое обеспечение анализа для целей управления // Экономическая безопасность. –2018. – С. 145-156.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Литвин М.С.**

**Студент 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Для предприятий любых форм собственности свойственно стремление работать с максимальной экономической отдачей, что заставляет внедрять наиболее эффективные методы управления бизнесом. Анализ финансового состояния предприятия является важной и актуальной проблемой, как для каждого предприятия, так и для государства в целом. Цель исследования состоит в проведении теоретического анализа определения «финансовое состояние предприятия» и факторов, влияющих на него.

**Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, факторы, финансовый анализ.

Одним из свойств устойчивого положения предприятия служит его финансовое состояние. Оно обусловлено стабильностью экономической среды, в которой осуществляется деятельность предприятия, результатами его функционирования, активным и эффективным реагированием на изменения внутренних и внешних факторов.

Вопросами исследования сущности финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на него, занимались многие учёные-экономисты. Среди них можно выделить таких авторов, как: И.Т. Балабанов, А.Д. Шеремет, М.И. Баканов, Р.С. Сайфулин, Э.А. Маркарьян и др.

Так, например, под финансовым состоянием, согласно суждениям Э.А. Маркарьяна, понимается система показателей, которые отражают способность погасить долговые обязательства предприятия[3, с. 287]. Следовательно, финансовая деятельность должна охватывать формирование, движение и обеспечение сохранности имущества предприятия, контроль по его использованию. Финансовое состояние предприятия – это результат взаимодействия элементов системы его финансовых отношений.

По мнению А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина под финансовым состоянием предприятия понимается характеристика состава и размещения средств, структуры их

источников, скорости оборота капитала, способности предприятия своевременно погашать свои обязательства, а также других факторов [6, с. 58].

С позиций Г.В. Савицкой финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, которая отражает процесс состояния капитала в его кругообороте и способность предприятия развиваться в определённый период времени [5, с. 486].

И.Т. Балабанов под финансовым состоянием предприятия понимает его платёжеспособность и кредитоспособность, то есть финансовую конкурентоспособность, использование капитала и финансовых ресурсов, выполнение по отношению к государству и другим хозяйствующим субъектам обязательств [1, с. 67].

Н.П. Любушиным представлено понятие финансового состояния, как способность предприятия проводить финансирование своей деятельности [2, с. 438]. Финансовое состояние характеризуется наличием финансовых ресурсов, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, наличием финансовых взаимоотношений с другими контрагентами, а также наличием платёже- и кредитоспособности, финансовой устойчивости.

Таким образом, анализ представленных выше суждений ученых о сущности финансового состояния предприятия дает веские основания утверждать, что под финансовым состоянием предприятия следует понимать его способность финансировать свою деятельность и ее развитие, а также рационально распределять и эффективно использовать финансовые ресурсы. Количественно оно может измеряться системой показателей, на основании которых осуществляется анализ текущего финансового состояния предприятия и тенденций его изменения.

Основные задачи анализа финансового состояния предприятия:

- 1) дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия;
- 2) прогнозировать возможные финансовые результаты и рентабельность, исходя из сложившихся условий хозяйственной деятельности и наличия финансовых ресурсов;
- 3) разработать модели изменения финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;
- 4) реализовать мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Для обеспечения эффективной деятельности в рыночных условиях предприятию необходимо уметь реально оценивать свое финансовое состояние, а также финансовое состояние партнёров и конкурентов. Для оценки финансового состояния важно понимать, какие факторы оказывают на него влияние, так как все явления и процессы финансово-хозяйственной деятельности находятся во взаимосвязи и без глубокого и всестороннего изучения всех факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности и выявить резервы производства [4, с. 169].

Основные факторы, которые влияют на финансовое состояние предприятия, представлены на рис. 1. Как видно из данных рис. 1, на финансовое состояние предприятия оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Причем внутренние факторы зависят от деятельности предприятия. К ним относятся: отраслевая принадлежность предприятия, состояние его финансовых ресурсов, финансовая политика предприятия, качество производимой продукции и др. Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, но способны оказать на нее огромное влияние. Так, определяющее воздействие на финансовое состояние предприятия, на способность его функционировать в меняющихся условиях оказывают такие факторы, как общеэкономическое развитие государства, направления развития налоговой и бюджетной политики, состояние рынка, уровень спроса на продукцию. В современных экономических условиях изучение влияния факторов, оказывающих воздействие на финансовое состояние предприятия, представляется особенно

актуальным, поскольку рынок – это явление стихийное, и все процессы, на нем происходящие, предвидеть невозможно.

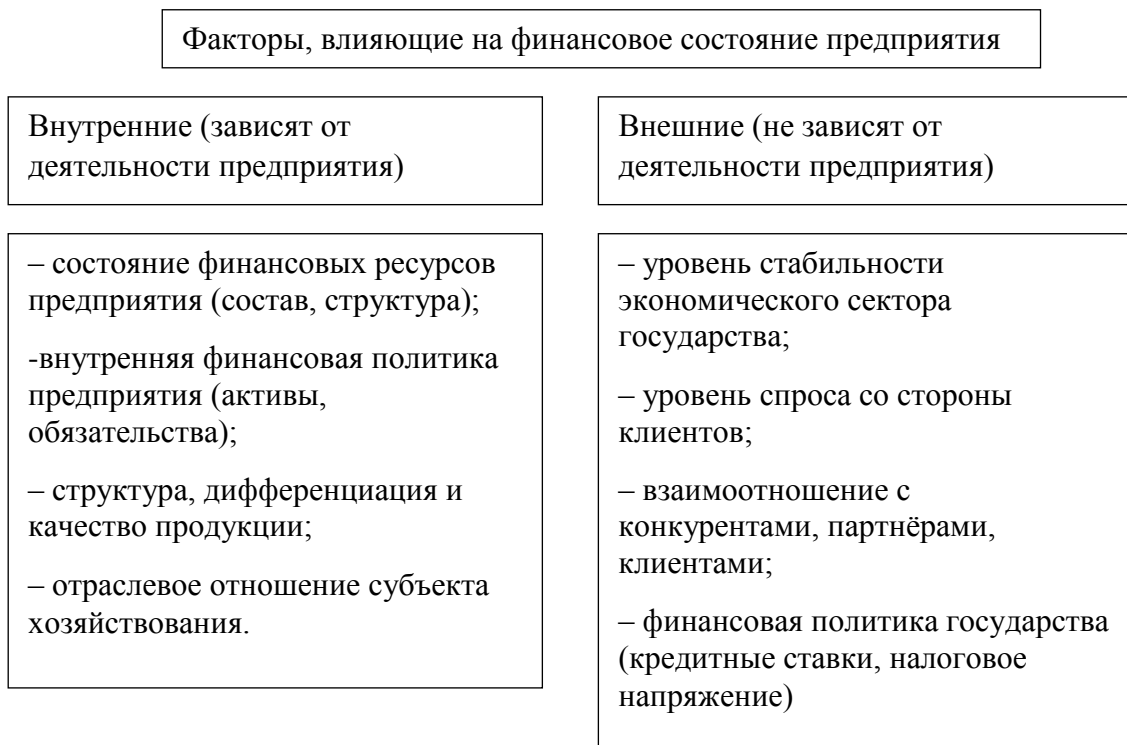


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия [4,с.170]

Уровень финансового состояния предприятия характеризуется рядом элементов:

1. Уровень платёжеспособности. Он позволяет предприятию в полном объёме и в назначенный срок расплачиваться по своим финансовым обязательствам в зависимости от состояния ликвидности активов.

2. Уровень финансовой устойчивости. Он позволяет определить уровень финансового риска и степень стабильности финансовой базы развития предприятия.

3. Уровень оборачиваемости активов. Он позволяет определить уровень коммерческой активности предприятия, показывая, насколько быстро его активы оборачиваются в процессе операционной деятельности.

4. Уровень оборачиваемости капитала. Он позволяет определить, насколько эффективно используется собственный капитал, а также как отдельные виды привлечённых заёмных средств используются в процессе деятельности предприятия.

5. Уровень рентабельности. Он позволяет оценить способность предприятия формировать необходимую прибыль в процессе своей хозяйственной деятельности.

6. Уровень финансовой гибкости. Он позволяет определить способность предприятия быстро формировать необходимый объём финансовых ресурсов, оценивая при этом оптимальность состава их источников.

Анализ финансового состояния предприятия должен происходить систематически и с использованием разнообразных методов, которые должны учитывать отраслевую принадлежность организации. Это даёт возможность найти наиболее оптимальные способы использования финансовых ресурсов, что станет залогом повышения рентабельности предприятия.

Таким образом, анализ существующих подходов к пониманию сущности финансового состояния предприятия показывает, что под данным термином понимается способность предприятия финансировать свою деятельность и ее развитие, а также рационально распределять и эффективно использовать финансовые ресурсы. На финансовое состояние предприятия оказывает влияние множество факторов, как внешних, так и внутренних.

Поскольку внешние факторы не контролируемые, то следует распознавать изменения внешней среды и уметь адаптировать под них внутренние ресурсы предприятия.

При анализе финансового состояния предприятия необходимо разрабатывать мероприятия, способствующие усилению влияния благоприятных факторов и ослаблению влияния негативно воздействующих процессов. Для проведения объективной, всесторонней и достоверной оценки финансового состояния предприятия необходимо постоянно проводить мониторинг влияния основных факторов, чтобы своевременно реагировать на возникновение неблагоприятных воздействий.

#### **Список литературы:**

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 512 с.
2. Любушин Н. П. Экономический анализ: учебное пособие 3 – е изд. перераб. и доп. / Н. П. Любушин. – М.: Юнити, 2012. – 576 с.
3. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2008. – 552 с.
4. Пономаренко М. А. Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия / М. А. Пономаренко. // Инновационная экономика: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С. 169-172.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2013. – 704 с.
6. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. – 3-е изд., перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

## **ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Медведева Е.В.**

**Студентка 4 курса гр. МПО-17**

**Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Проанализированы проблемы взаимодействия маркетинговой и финансовой деятельности предприятий, обоснована необходимость разработки новых методов исследования и управления в данной области.

**Ключевые слова:** маркетинговая деятельность, финансовые показатели, финансово-экономическая деятельность, развитие предприятия, эффективность предприятия.

В современных рыночных условиях большинство предприятий не уделяют должного внимания маркетинговой стратегии предприятия, которая влияет на финансовые результаты предприятия.

Целью исследования является влияние работы маркетинговой службы предприятия на финансовые результаты предприятия.

В мировой экономике современные маркетинговые стратегии считаются важнейшим условием и инструментом повышения финансовой эффективности предприятий в различных сферах деятельности. Вопросы, связанные с изучением влияния текущей маркетинговой политики на прибыль от продаж, в настоящее время являются наиболее важными для руководителей предприятий.

Ведущие экономисты всего мира, и Ф. Котлер, в частности, рассматривают неотделимость маркетинговой политики организации от финансовой стратегии следующим образом: «без финансового мышления маркетологу практически невозможно подняться на

высший уровень организации. Ему необходимо разбираться в отчетах о прибылях и убытках, о движении денежных средств, балансовых отчетах и сметах. Такие понятия, как оборачиваемость активов, рентабельность инвестиций, рентабельность активов, ликвидность, добавленная стоимость, рыночная капитализация и затраты на капитал, должны стать для него столь же привычными, сколь и продажи, доля рынка или валовая прибыль» [2].

Современными специалистами выделяется большое количество показателей оценки эффективности маркетинговой стратегии, которые разделяются, в первую очередь, на финансовые и нефинансовые показатели. Причем отмечается, что рассчитать уровень применимости каждого из них в мировой и отечественной практике довольно затруднительно в силу того, что информация такого рода, обычно является коммерческой тайной [1]. В настоящее время большая часть зарубежных и российских исследований, в которых анализируются результаты различных маркетинговых стратегий, намечаются перспективы развития в этом направлении с акцентом на нефинансовые показатели: уровень удовлетворенности, восприятие бренда и др. Вопросы, связанные с влиянием маркетинга на финансовое положение предприятий, стали относительно недавними, а единые методологические подходы к оценке финансовой эффективности маркетинговых стратегий еще не разработаны. Поэтому менеджеры не только российских, но и зарубежных компаний и фирм часто основывают свои маркетинговые решения исключительно на собственных оценках и суждениях, что иногда приводит к ошибкам в ведении бизнеса.

Эффективность любой бизнес-единицы определяется внутренними и внешними факторами и взаимодействием различных подсистем внутри предприятия, в том числе маркетинговой деятельностью. Это положение определяет современную роль маркетинга в формировании эффективности бизнеса с учетом составляющих его внутренней и внешней среды.

В частности, эффективность производства зависит от таких показателей, как загрузка производства, ритмичность производственной программы и объем производства. Развитие всех вышеперечисленных показателей является результатом работы маркетинговой системы внутри предприятия с точки зрения прогнозирования спроса и рыночных тенденций (сезонность, потенциал, цикличность, конкурентная активность и т. д.).

Эффективность финансовой деятельности субъектов во многом основана на показателях, разработанных с участием отдела маркетинга. Так, например, показатели рентабельности зависят от стабильности денежного потока и предоставляются системой управления маркетингом: рентабельность активов определяется интенсивностью использования и может быть спрогнозирована только при тесном сотрудничестве между финансовыми маркетинговыми подсистемами, поскольку они основаны на рыночном спросе, ценах и затратах. Коэффициенты ликвидности также зависят от маркетинговых мероприятий, поскольку они представляют собой эффективность коммуникационных действий (создание или повышение лояльности, наличие торговой марки, популярность предприятия и его продуктов) и определяется спросом на товар. Каждый из вышеперечисленных маркетинговых аспектов позволяет создавать ценность для бизнеса, позволяет получать дополнительный доход от его продаж, управлять ценными бумагами и продавать определенные торговые марки, бренды и предприятия.

Можно сказать, что эффективность исследований и разработок обусловлена выбором современных научных и практических исследований через перспективную маркетинговую деятельность. Дополнительным преимуществом маркетинга является то, что он помогает экономить ресурсы. В этом случае производитель, располагающий точной информацией о предпочтениях потребителя, экономит различные ресурсы, а этот потребитель является постоянным и лояльным партнером, отношения с которым если разорвутся, то будут новые расходы с обеих сторон.

Таким образом, очевидно, что роль маркетинга является одним из приоритетов в формировании эффективности финансовой деятельности различных субъектов хозяйствования и может рассматриваться в контексте следующих областей:

1. Исследовательская деятельность: анализ рынка, потребителей, товаров, исследование и анализ конкурентов. Руководство многих предприятий недооценивает и даже игнорирует маркетинговые исследования, что впоследствии негативно сказывается на финансовом благополучии компаний. Несмотря на высокие затраты нельзя недооценивать роль и важность таких исследований: более эффективный выход и одобрение на рынке и, что наиболее важно, прибыльность в будущем. С помощью маркетинговых исследований можно выбрать наиболее оптимальный и прибыльный рынок сбыта, определить потребителей продукции, способ рекламы продукции и т. д. Другими словами, маркетинговые исследования увеличивают общую прибыльность бизнеса;

2. Экономия внутренних ресурсов: следует отметить, что маркетинг позволяет предприятиям экономить внутренние ресурсы за счет точности прогнозов; более результативные коммуникации; товары, отвечающие потребностям рынка; снижение цены; подбор стабильных партнеров. Маркетологи, работающие с потребителями, разъясняют их потребности, что экономит деньги компании при выходе на рынок, помогает товарам адаптироваться, а также стабилизирует денежный поток в долгосрочной перспективе;

3. Эффективность управления взаимосвязями во внешней среде: удовлетворенность потребителей и покупателей в контексте последующего повышения финансового состояния предприятия. Современные исследователи предполагают, что потребитель является участником бизнес-партнерства. Одним из ключевых понятий существования бизнеса являются взаимоотношения, которые во многом зависят от степени доверия между хозяйствующими субъектами и покупателями в рамках партнерских взаимоотношений. Именно маркетинг выступает здесь субъектом формирования доверительных отношений, так как позволяет установить коммуникации, как с субъектами микросреды, так и с обществом в целом, именно маркетинг обеспечивает изучение и удовлетворение потребностей, в том числе и потребностей партнеров. Степень доверия зачастую определяет уровень транзакционных издержек в ходе взаимодействия: издержек поиска информации; издержек ведения переговоров; издержек спецификации и защиты прав собственности.

В настоящее время большинство исследователей обращаются к маркетинговым инструментам, которые оказывают наибольшее влияние на финансовое положение иностранных и российских компаний: знание рынка, бренды, лояльность клиентов и стратегические отношения с партнерами через каналы продаж. Таким образом, краткое изучение зарубежной и российской практики управления этими видами активов показывает высокую степень взаимозависимости, а также прямую или косвенную взаимозависимость.

В качестве примера взаимодействия финансового анализа и маркетинговой стратегии проведем анализ рентабельности и оборачиваемости капитала на ООО «Ясиноватский машиностроительный завод».

Таблица 1 – Анализ рентабельности ООО «Ясиноватский машиностроительный завод»

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения	
			+/-	темп роста, %
1. Рентабельность продукции по прибыли от реализации	49%	29%	-0,21	58%
2. Рентабельность продукции по операционной прибыли	18%	-2%	-0,19	-9%
3. Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли	12%	-3%	-0,15	-22%
4. Рентабельность активов по прибыли от обычной деятельности	82%	3%	-0,79	4%
5. Рентабельность активов по чистой прибыли	20%	-2%	-0,22	-10%
6. Рентабельность собственного капитала	92%	-9%	-1,01	-10%
7. Рентабельность необоротных активов	129%	-13%	-1,42	-10%
8. Рентабельность перманентного капитала	91%	-9%	-1,00	-10%



Проанализированные показатели можно сделать следующие выводы:

- уменьшение рентабельности продаж по прибыли от реализации свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия;
- снижение рентабельности активов по прибыли от реализации свидетельствует о падающем спросе на продукцию предприятия;
- уменьшение показателя рентабельности необоротных активов свидетельствует об увеличении затрат компании.

Таблица 2 – Анализ оборачиваемости ООО «Ясиноватский машиностроительный завод»

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения	
			+, –	темп роста, %
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (активов)	1,66	0,75	-0,91	45%
2. Коэффициент оборачиваемости мобильных активов	1,97	0,89	-1,08	45%
3. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (запасов)	3,10	1,40	-1,70	45%
4. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	87,59	39,45	-48,14	45%
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,90	2,66	-3,24	45%
6. Средний период оборота дебиторской задолженности	62	137	75,49	222%
7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,14	0,96	-1,18	45%
8. Средний период оборачиваемости кредиторской задолженности	171	379	208,17	222%
9. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	7,51	3,38	-4,13	45%
10. Средний период оборота мобильных активов	185	411	225,93	222%
11. Средний период оборота запасов	118	262	143,73	222%
12. Период операционного цикла	180	399	219,22	222%
13. Период финансового цикла	9	20	11,04	222%

На основе данных показателей можно сделать такие выводы:

- снижение коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств (запасов) свидетельствует о снижении спроса на готовую продукцию;
- снижение коэффициента оборачиваемости готовой продукции говорит о затоваривании готовой продукцией в связи со снижением спроса;
- снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита;
- снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности свидетельствует о росте покупок в кредит;
- снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала отражает тенденцию к бездействию части собственных средств;
- отрицательное значение периода финансового цикла говорит о недостатке средств (предприятие живет «в долг»).

По проведенному анализу ООО «Ясиноватский машиностроительный завод» можно сказать, что финансовые результаты деятельности предприятия отрицательные, но негативное влияние возможно ослабить, если предприятие разработает маркетинговую

стратегию, проведет анализ рынка, конкурентов, найдет новых потребителей и рынки сбыта, и вследствие этого увеличит спрос на продукцию.

В заключение хотелось бы отметить, что, несмотря на существование самых различных типов предприятий, ни одно из них не может успешно функционировать без маркетинговой деятельности. И хотя исследователями-экономистами выделяются различные пути повышения экономической и финансовой эффективности деятельности предприятий и фирм, т.е. проведения более успешной политики использования активов[3], особое внимание следует уделять разработке маркетинговой стратегии, тому, как маркетологи помогают повысить эффективность и, как следствие, прибыльность компании. Применение маркетинга будет эффективно только тогда, когда он используется как система. Если применять отдельные маркетинговые действия, то это не принесет никакого результата. Устойчивую рентабельность, как правило, на протяжении 5-7 лет может принести комплексное применение маркетинга и целевая ориентация. Количественная оценка успешности внедренной маркетинговой стратегии – гарантия развития предприятия и наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов.

### **Список литературы:**

1. Ковалева С. Маркетинговые стратегии российских и зарубежных компаний в условиях кризиса / С. Ковалева // *Мировая экономика в условиях кризиса: сборник научных работ молодых ученых кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова* / Под ред. Е. А. Касаткиной, В. В. Градобоева. – М. : МАКС Пресс, 2010. – С. 51-66.

2. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер [Электронный ресурс] / Ф. Котлер ; пер.с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – Режим доступа : [http://thelib.ru/books/fihp\\_kotier/marketing\\_ot\\_a\\_do^a\\_80\\_konceptiy\\_kotorye\\_dolzhen\\_zmt\\_kazhdyy\\_menedzher-read.html](http://thelib.ru/books/fihp_kotier/marketing_ot_a_do^a_80_konceptiy_kotorye_dolzhen_zmt_kazhdyy_menedzher-read.html)

3. Финансовый менеджмент : учебное пособ. / А. Н. Жилкина, Е. Ю. Ветрова, Е. Л. Гулькова [и др.]; под ред. А. Н. Жилкиной. – М.: ГУУ, 2011. – 95 с.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЁ ТИПЫ**

**Нечитайло А.С.**

**Студентка 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Важным показателем, отражающим степень независимости предприятия, его способность развиваться, сохраняя платежеспособность и инвестиционную привлекательность, является финансовая устойчивость. Каждое предприятие должно постоянно контролировать свой уровень финансовой устойчивости для максимизации прибыли и улучшения финансовых показателей.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, платёжеспособность, финансовое состояние, собственные и заёмные средства, источники покрытия запасов и затрат.

Финансовая устойчивость, как один из показателей финансового состояния, играет важную роль в финансовом анализе предприятия. В настоящее время исследование финансовой устойчивости актуально не только в развитых и развивающихся странах, но

особенно на постконфликтных территориях и, в частности, в Донецкой Народной Республике, в связи с тенденциями в экономике нашего края.

Финансовая устойчивость – это способность хозяйствующего субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [4]. Данная категория позволяет понять, насколько успешно и состоятельно предприятие, а также уровень его платежеспособности. Финансовая устойчивость свидетельствует о рациональном и эффективном использовании денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия.

Из терминологической трактовки можно понять, что финансово устойчивым предприятие считается, когда оно способно самостоятельно достичь баланса собственных и заёмных средств. В условиях нестабильной внешней среды зачастую происходит дисбаланс средств, в результате которого предприятие может оказаться на грани банкротства. Чтобы снизить риск возникновения такой ситуации предприятию необходимо формировать источники собственных средств, чем больше таких источников, тем спокойнее и безопаснее предприятие будет чувствовать себя на рынке.

На данный момент нет единого определения понятия финансовой устойчивости предприятия. Существуют разные точки зрения и подходы к раскрытию этой характеристики, однако во взглядах многих экономистов прослеживается их схожесть, которая заключается в отождествлении финансовой устойчивости с финансовым состоянием предприятия, структурой его капитала, защитой от внутренних и внешних рисков.

В результате изучения методологических основ, которые чаще всего используются в настоящее время, было выделено два подхода, представленных в табл. 1.

Таблица 1 – Основные подходы к определению сущности финансовой устойчивости предприятия

Подход	Авторы	Сущность финансовой устойчивости
На основе оценки абсолютных и относительных показателей оценки финансового состояния предприятия	Е.Н. Выборова, А.Г. Грязнова, М.В. Мельник, С.Л. Ленская, М.С. Абрютина, И.Т. Балабанов, Р.С. Сайфулин и др.	В основе данного подхода лежит использование показателей, определяющих финансовое состояние предприятия. К ним относятся рентабельность, платёжеспособность, ликвидность, кредитоспособность и др. Данный подход характеризует финансовую устойчивость как одно из проявлений платёжеспособности. Предприятие является финансово устойчивым, если оно имеет финансовые ресурсы, чтобы вовремя погасить свои финансовые обязательства
На основе оценки структуры имущества и источников финансирования предприятия	А.Д.Шеремет, Е.В.Негашев, Ю.А.Данилевский, О.В.Ефимова, В.В.Ковалев, В.Т.Чая	Понятие финансовой устойчивости обширнее, чем платёжеспособность и кредитоспособность, за счет того, что содержит в себе множество разных характеристик и оценок деятельности предприятия [2]. Здесь финансовая устойчивость является важной характеристикой финансового состояния в целом, т.е. эти два понятия взаимосвязаны и выражаются друг через друга [5]

Как видно из данных табл.1, в общем, выделяется два подхода к определению сущности финансовой устойчивости. Одним из недостатков первого подхода в определении финансовой устойчивости является то, что динамика используемых оценочных показателей (платежеспособности, рентабельности и ликвидности) чаще всего не отражает реальной динамики финансовой устойчивости. Второй подход определяет финансовую устойчивость с

точки зрения собственного капитала, как вложения в активы, определяющие конкретный запас прочности деятельности субъекта хозяйствования в будущем.

Таким образом, на основе проведённого анализа основных подходов к определению сущности финансовой устойчивости можно сделать вывод о необходимости их комплексного применения, поскольку оценка деятельности предприятия должна проводиться с использованием целой системы показателей, выделенных в каждом из подходов [3, С.9].

Основные составляющие финансовой устойчивости предприятия представлены на рис.1.

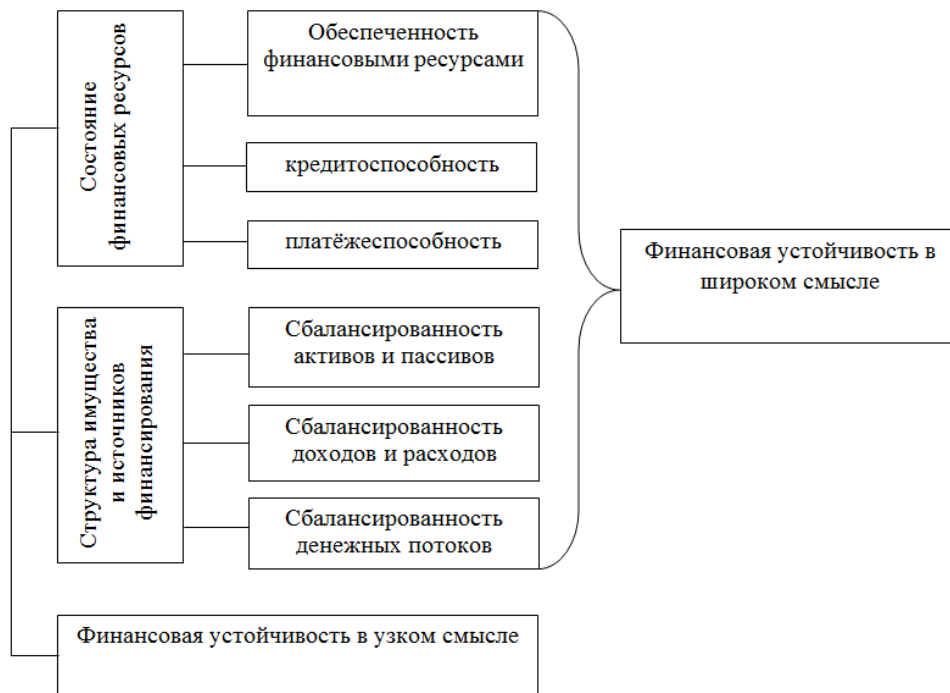


Рис.1 – Составляющие финансовой устойчивости предприятия

Как видно из данных рис.1, суть анализа финансовой устойчивости организации заключается в оценке структуры капитала и установлении ряда соотношений между ее имуществом и обязательствами. Эти соотношения свидетельствуют о том, насколько рационально юридическое лицо распоряжается имеющимися у него средствами, и позволяют выявить уровень зависимости от заемного капитала, а также определить способы выхода из проблемных ситуаций. Основой финансовой устойчивости предприятия является его стабильная доходность и хороший уровень платежеспособности. Вот почему показатели финансовой устойчивости чаще всего рассматривают одновременно с характеристиками рентабельности, указывающими на степень отдачи имущества, и коэффициентами ликвидности, с помощью которых оценивается платежеспособность предприятия.

Неустойчивое финансовое состояние предприятия является, как правило, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов[1]. Вместе с тем, необходимо отметить, что результаты исследований многих экономистов подтверждают, что именно внутренние факторы оказывают определяющее влияние и усугубляют воздействие на финансовую устойчивость предприятия внешних факторов.

Внешние факторы не зависят от предприятия, в силу чего оно не способно воздействовать на них и должно приспосабливаться к их влиянию. Внутренние факторы считаются зависимыми, поэтому предприятие посредством воздействия на них в состоянии корректировать свою финансовую устойчивость. Группу внешних факторов, влияющих на платежеспособность предприятия, составляют ориентированность спроса на импорт, инфляция издержек, противоречивая государственная финансовая политика, чрезмерная

налоговая нагрузка, бюджетное недофинансирование, государственное или муниципальное участие в капитале предприятия.

К внутренним факторам, оказывающим дестабилизирующее воздействие на финансы предприятия, относят дисбаланс функционально-управленческой конфигурации, неконкурентоспособность продукции, неинтенсивный маркетинг, нерентабельность бизнеса, износ основных средств, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала.

Таким образом, влияние перечисленных факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и снижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних факторов дополняется взаимодействием с внешними, и наоборот.

Существует четыре типа финансовой устойчивости, которые могут охарактеризовать финансовую ситуацию в компании: абсолютная, нормальная, неустойчивая и критическая (табл.2).

Таблица 2 – Типы финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная	$M = (1, 1, 1)$	Высокий уровень платёжеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.
Нормальная	$M = (0, 1, 1)$	Рационально использование заёмных средств. Высокая доходность текущей деятельности.
Неустойчивая	$M = (0, 0, 1)$	Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности.
Критическая	$M = (0, 0, 0)$	Неплатежеспособность компании, её близость к банкротству. Невозможность покрыть долги компании задолженностями дебиторов и ценными бумагами.

Как видно из данных табл.2, финансовая устойчивость предприятия обусловлена степенью покрытия своих запасов и затрат источниками средств – собственными и заемными. Так, ситуация  $M = (1, 1, 1)$  характеризует абсолютную финансовую устойчивость, когда запасы и затраты предприятия покрываются его собственными оборотными средствами. Нормальная финансовая устойчивость (ситуация  $M = (0, 1, 1)$ ) характерна для предприятий, которые покрывают свои запасы и затраты собственными оборотными средствами и долгосрочными источниками финансирования. Если же для покрытия своих запасов и затрат предприятию не хватает собственных оборотных средств и долгосрочных источников, тогда привлекаются краткосрочные источники финансирования, что свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии предприятия (ситуация  $M = (0, 0, 1)$ ). Если же и этих средств не хватает для покрытия запасов и затрат, то предприятие находится в критическом финансовом состоянии, близком к банкротству ( $M = (0, 0, 0)$ ).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном плане характеризуется соотношением его собственных и заемных средств. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является основой финансовой устойчивости.

Итак, финансовая устойчивость – один из важных показателей финансового состояния предприятия в целом. Она характеризует степень его независимости от различных неблагоприятных ситуаций. Для эффективного управления предприятием необходим постоянный контроль уровня финансовой устойчивости. Чтобы достичь желаемого уровня финансовой устойчивости, финансовым менеджерам предприятия следует постоянно контролировать оптимальность значений финансовых показателей, а также принимать во внимание воздействие факторов, влияющих на них, как внешних, так и внутренних, чтобы

обеспечить финансовую устойчивость предприятия не только в текущем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

#### **Список литературы:**

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская – М: КНОРУС, 2006. – 544 с.
2. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия [Текст] / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. СПб.: Питер, 2003. 256 с.
3. Муравьева Н.Н., Гурджиян А.А. Исследование методик интегральной оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций. // Экономика и право, 2016. – № 2(60). – С. 8–13.
4. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 649с.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С, Негашев Е.В. Методика финансового анализа. 3-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001. – 208 с.

### **ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Нечитайло А.С.**

**Студентка 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные методы финансового планирования, так как повышение эффективности работы предприятия и увеличение прибыли зависит от грамотно составленного финансового плана.

**Ключевые слова:** финансовое планирование, финансовый план, методы финансового планирования.

Актуальность исследования методов финансового планирования на предприятиях заключается в том, что любому предприятию необходим план как динамичный процесс, позволяющий предвидеть и учитывать происходящие изменения внешней среды, и, приспосабливаясь, адаптировать внутренние факторы производства для своего развития. В условиях рыночной экономики, когда предприятия стали независимы от государства, они вынуждены самостоятельно осуществлять свою деятельность. Ответственность за их экономические и финансовые результаты резко возросла. Все решения, касающиеся повышения эффективности работы и улучшения финансовых показателей, ложатся на плечи хозяйствующего субъекта, поэтому ему необходимо рационально и эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Основным источником производственного и социального развития является прибыль, за счёт которой должны покрываться все расходы на производство. Планирование позволяет правильно распределять прибыль по другим направлениям, в зависимости от целей организации. Следование корректно составленному плану помогает достичь благоприятных изменений в жизни предприятия, например, выйти на новые рынки, расширить объёмы выпуска продукции, улучшить технологии производства, достичь независимости от внешних источников финансирования.

Вопросами методологии финансового планирования занимались многие учёные-экономисты. Данной теме посвящены труды Л.П. Владимировой, Е.А. Черныш, Э.А. Уткина и др. [4, с.204].

Цель работы состоит в рассмотрении основных методов финансового планирования, применяемых на предприятии, сравнении их преимуществ и недостатков, а также определении области их наилучшего использования.

Формирование планов основывается на данных финансовой отчётности, в частности, на данных баланса и отчёта о движении денежных средств: в начале подготавливается план о движении денежных средств, а в конце составляется прогнозный баланс.

Планирование финансовых показателей осуществляется посредством системы методов. Методы финансового планирования – это конкретные способы и приёмы плановых расчётов [6, с.17]. В настоящее время на практике применяются следующие методы финансового планирования (рис.1).

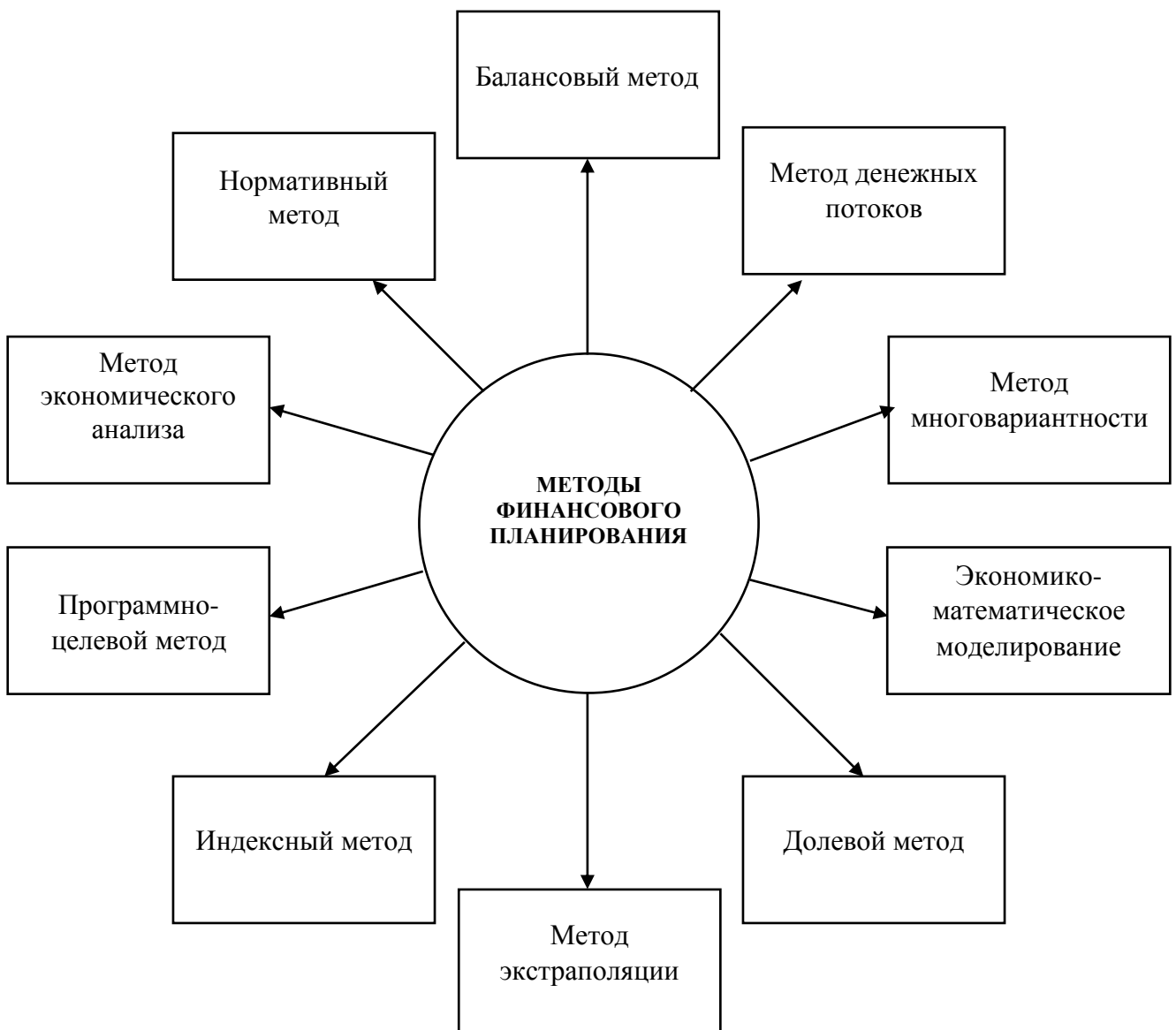


Рис. 1 – Методы финансового планирования [1, с.17; 5, с.18; 6, с.18]

Как видно из данных рис.1, в теории финансового планирования выделяется множество методов, с помощью которых осуществляется планирование финансовых показателей. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Метод экономического анализа используется для выявления закономерностей в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренних резервов предприятия. Он основан на сравнении фактических показателей с плановыми, что позволяет определить объём выполненных плановых показателей за отчётный период. Используется только в тех случаях, когда взаимосвязь между показателями устанавливается на основе изучения их динамики за определённый период и отсутствуют финансово-экономические нормативы. Данный метод часто применяется при планировании суммы прибыли, определении величины отчислений в фонды предприятия, величины амортизационных отчислений, потребности в оборотных активах.

Существует несколько видов экономического анализа: горизонтальный, вертикальный, трендовый и факторный [2, с.31]. Достоинство данного метода – возможность оценить финансовое состояние предприятия, определить динамику финансовых показателей, тенденции их изменения, внутренние резервы увеличения финансовых ресурсов. Важным моментом при использовании метода является стабильность взаимосвязи показателей, в противном случае составить финансовый план не удастся, что выступает недостатком метода. Также следует учитывать, что использовать метод экономического анализа необходимо в комплексе с другими методами, так как он не является достаточно самостоятельным для разработки полноценного финансового плана предприятия.

Нормативный метод отличается своей простотой, расчёт плановых показателей исходит из норматива и величины базового показателя. Основывается на использовании норм и нормативов, которые могут быть заданы как органами власти (налоговые ставки, ставки отчислений во внебюджетные фонды, нормы амортизационных отчислений и др.), так и самой организацией (нормы кредиторской задолженности, нормы запасов сырья, материалов, нормативы отчислений в фонды предприятия, нормы потребности в оборотных средствах) [7, с.205]. Недостатком метода является изменчивость нормативов, устанавливаемых на законодательном уровне, что требует постоянного контроля и корректировки плановых показателей.

Суть балансового метода заключается в установлении корреляции между имеющимися в наличии финансовыми ресурсами и фактической потребностью в них [2, с.32]. Планируемые поступления финансовых ресурсов увязываются посредством построения баланса с направлениями их использования с учетом остатков на начало и конец планируемого периода. С помощью балансового метода решается основная задача любого предприятия – удовлетворение собственных потребностей в условиях ограниченных ресурсов. Преимущество метода заключается в высокой степени обоснованности за счёт чёткого определения элементов доходов и расходов и их отдельного учёта. Но тот факт, что не учитывается динамика рыночных оценок конъюнктуры, инфляции, капитала и т.п., – является существенным недостатком. Также, достаточно сложно оценить остаток средств на конец планового периода.

Метод денежных потоков является универсальным методом финансового планирования. Его суть заключается в прогнозе будущих финансовых поступлений на определённую дату и планировании расходования этих средств. Метод позволяет спрогнозировать размеры и сроки поступления доходов [7, с.206].

Метод многовариантности (или оптимизации плановых решений) предполагает разработку нескольких вариантов плановых расчётов для выбора одного из них как наиболее оптимального [7, с.206]. При этом могут применяться различные критерии, на основе которых делается выбор, например, минимальные затраты, максимальный показатель прибыли, максимальная рентабельность капитала и др. Достаточная простота, обоснованность и информативность управленческой информации – главные достоинства данного метода. К недостаткам можно отнести более длительные затраты времени на разработку сразу нескольких вариантов финансовых планов и необходимость высокой квалификации специалистов, разрабатывающих такие планы.



Метод экономико-математического моделирования имеет сложную структуру и состоит из нескольких этапов. С помощью него определяется количественное выражение взаимосвязи между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их величину и динамику [1, с.21]. Полученная связь выражается с помощью использования математических формул, называемых экономико-математическими моделями. Модель содержит в себе только основные факторы, характеризующие структуру и закономерности изменения данного экономического явления, и может строиться по стохастической или корреляционной связи. Важно, чтобы исходные данные для планирования были однородными, а период исследования выбран правильно. Среднегодовые значения финансовых показателей за прошедшие три – пять лет используются для перспективного планирования, а среднеквартальные данные за один-два года для составления плана на год [3, с.44].

Данному методу присуща объективность наблюдения за изучаемым объектом и возможность выявления влияющих факторов, что является преимуществом в использовании его на практике. Однако бывают ситуации, когда модель использовать невозможно, например, степень отклонений расчетных показателей от фактических составляет значительную величину. Также недостатком является сложность и длительность расчётов.

Чтобы минимизировать расходы предприятия используется долевой метод, основанный на определении удельного веса расходов в общем объёме поступлений. Таким образом, исходя из величины денежных поступлений, устанавливаются допустимые размеры расходов по каждой статье в процентном соотношении. В таком случае контроль осуществляется не за абсолютными значениями, а за разработанной структурой расходов [3, с.45]. Применение долевого метода позволяет более рационально использовать финансовые ресурсы, что ведёт к безубыточной деятельности, так как не даёт выходить за установленные рамки. Основное достоинство данного метода – это возможность минимизировать расходы организации в процессе реализации финансового плана. В крупных организациях статей расходов очень много, что может вызвать сложности в процессе их определения в структуре поступлений.

Метод экстраполяции (или опытно-статистический метод) основан на анализе тенденций в прошлом на основе построения и моделирования рядов динамики. Чем стабильнее динамика развития изучаемого объекта, тем точнее будет финансовый план. Несмотря на то, что метод является достаточно простым, у него есть ряд недостатков. Плановый показатель, рассчитанный таким образом, отражает сложившейся уровень работы с его недоиспользованными резервами и погрешностями в прошлом. К тому же, если развитие финансово-хозяйственной деятельности предприятия характеризуется нестабильностью, то есть не содержит тенденции, то применение метода экстраполяции является бессмысленным.

Индексный метод предполагает использование системы индексов при расчёте плановых показателей. Применение данного метода связано с развитием рыночных отношений и наличием инфляционных процессов.

Программно-целевой метод основан на системном подходе к составлению финансового плана. Он позволяет оценить и выбрать предпочтительные варианты производственного, социально-экономического развития в целевом, отраслевом и территориальном аспектах.

Итак, финансовое планирование – это необходимая составляющая в деятельности организации на пути к развитию, процветанию и, в конечном счёте, увеличению прибыли. Важно не только осуществлять этот процесс, но и верно подобрать метод расчета плановых финансовых показателей.

### **Список литературы:**

1. Бочаров В.В. Финансовое планирование и бюджетирование : учеб.пособие для бакалавров всех форм обучения по специальности «Финансы и кредит» / В.В. Бочаров. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 90 с.
2. Зими́на Л.Ю., Ивано́в М.А. О методах финансового планирования на предприятии //Л.Ю. Зими́на, М.А. Иванов// Тенденции развития науки и образования. – 2018. – № 38-3. – С. 30-37.

3. Зими́на Л.Ю., Копы́рова Н.В. Особенности методов финансового планирования на предприятии. //Л.Ю. Зими́на, Н.В. Копы́рова// Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты. Сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. – 2017. – С. 41-47.

4. Ковалева Т.М. Анализ современных методологических подходов к финансовому планированию и выбор методологии финансового планирования/Т.М. Ковалева // Экономические науки. – 2007. – №29 – С.203-210

5. Мошкова Т.А. Финансовое планирование и бюджетирование на промышленных предприятиях: учеб.пособие /Т.А. Мошкова./ под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Г. Сорокиной. – Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. – 203 с.

6. Финансовое планирование и прогнозирование: учеб.пособие / [Е.А. Разумовская, М.С. Шуклин, В. И. Баженова, Е.С. Панфилова]; под общ. ред. Е.А. Разумовской; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал.федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 2017. – 284 с.

7. Финансы предприятий: Учеб.для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова др.; Под ред. Н.В. Колчиной. 4-е изд. М., 2007. – 383 с.

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: НЕОБХОДИМОСТЬ И МЕТОДЫ**

**Пашенцев А.В.**

**Студент 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель старший преподаватель Рытикова Е.А.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** При принятии решения о реализации инвестиционного проекта, необходимо оценивать экономический эффект от его реализации. Анализ эффективности инвестиционного проекта позволяет получить результаты, которые можно оценить и сравнить с другими аналогичными показателями.

**Ключевые слова:** анализ инвестиционных проектов, чувствительность моделей инвестиционных проектов, методика анализа, задачи анализа.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. При этом процессе важно учитывать все аспекты хозяйственной деятельности компании, начиная от состояния окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и стратегия финансирования проекта.

К основным задачам инвестиционного планирования относятся [1]:

- определение потребности в инвестиционных ресурсах;
- определение возможных источников финансирования и взаимодействие с потенциальными инвесторами;
- оценка стоимости инвестиционных ресурсов;
- финансовый расчет эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств;
- разработка подробного бизнес-плана для предоставления потенциальному инвестору.

Инвестиционные цели могут заключаться в приобретении нового оборудования для расширения производства и увеличения прибыли от дополнительных продаж, а также в модернизации изношенного и устаревшего оборудования с целью повышения экономической эффективности. В этом случае вложения оправдываются удешевлением производства. Вложение также может повлиять на расходы, связанные с продвижением продукта на рынке с целью увеличения продаж.

В современных условиях все большее значение для полноценной хозяйственной деятельности предприятий приобретает анализ эффективности инвестиций и инвестиционных проектов.

Эффективность инвестиционного проекта – это соотношение прогнозируемых доходов от реализации проекта и тех совокупных расходов, которые придется осуществить в процессе инвестирования.

Различные подходы к эффективности получили свое отражение в методах анализа эффективности инвестиционных проектов. Обобщая отечественный и зарубежный опыт проектного анализа, можно отметить, что в экономической практике сложились две большие группы методов анализа эффективности инвестиционных проектов: простые методы (не учитывающие фактор времени, традиционные, статические) и дисконтные методы (основанные на учете фактора времени, динамические) [4].

Методы оценки эффективности проектов – это способы определения целесообразности долгосрочного вложения капитала в различные объекты (проекты, мероприятия) с целью оценки перспектив их прибыльности и окупаемости.

Для оценки инвестиционного проекта используются несколько основных методов анализа инвестиционных проектов, такие как:

- метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли – основан на расчете соотношения средней за весь срок существования чистой бухгалтерской прибыли проекта и средней суммы инвестиций в проект. Выбирается проект с самой высокой средней учетной нормой доходности. Основное преимущество метода – простота понимания, доступность информации, простота расчета. Недостатком является то, что не учитывается скрытый характер некоторых видов затрат;

- метод расчета периода окупаемости проекта – рассчитывается количество лет, необходимое для полного покрытия первоначальных затрат, т.е. определяется момент, когда денежный поток от доходов равен сумме денежных потоков от расходов. Выбирается проект с наименьшим сроком окупаемости. Этот метод игнорирует возможность реинвестирования дохода и временную стоимость денег;

- метод чистой настоящей (текущей) стоимости (NPV) – чистая приведенная стоимость проекта определяется как разница между суммой приведенной стоимости всех денежных потоков доходов и суммой приведенных значений всех денежных потоков затрат, т.е. как чистый денежный поток от проекта снизился до его приведенной стоимости. В таком случае предполагается, что коэффициент дисконтирования равен средней стоимости капитала. Проект утверждается, если чистая приведенная стоимость проекта больше нуля;

- метод внутренней нормы рентабельности (IRR) – в соответствии с этим методом все доходы и расходы по проекту уменьшаются до их приведенной стоимости по ставке дисконтирования, полученной не на основе внешней средней стоимости капитала, а на основе внутренней прибыли от самого проекта, которая определяется как норма прибыли, при которой приведенная стоимость доходов равна текущей стоимости проекта, то есть чистая текущая стоимость проекта равна нулю. Полученная таким образом чистая приведенная стоимость проекта сравнивается с чистой приведенной стоимостью затрат. Утверждаются проекты, внутренняя норма доходности которых превышает среднюю стоимость капитала.

При анализе экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать его неопределенность (неполноту и неточность информации об условиях реализации проекта), и риск (возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта). Учет фактор неопределенности и оценку рисков проекта обеспечивает анализ чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта – это оценка влияния изменения исходных параметров инвестиционного проекта (инвестиционные затраты, приток денежных средств, ставка дисконтирования, операционные расходы и т. д.) на его конечные характеристики, в качестве которых, как правило, используется IRR или NPV [2]. Целью анализа чувствительности считается определение степени влияния различных факторов на

финансовый результат проекта. Как интегральных показателей, которые характеризуют финансовый результат, используют обычно следующие показатели:

- внутренний коэффициент рентабельности;
- срок окупаемости проекта;
- чистый приведенный доход;
- индекс доходности.

Во время процесса анализа чувствительности, оцениваются факторы, которые можно разделить на две основные группы:

- факторы, которые влияют на объемы поступлений;
- факторы, которые влияют на объемы расходов.

В качестве варьируемых принимают следующие факторы [3]:

– физический объем продаж как следствие емкости рынка, доли предприятия на рынке, потенциала роста рыночного спроса;

- продажная цена и тенденции ее изменений;
- прямые или переменные затраты и тенденции их изменений;
- постоянные расходы и тенденции их изменений;
- необходимые объемы инвестиций;
- стоимость привлекаемого капитала в зависимости от условий и источников его формирования;

– показатели инфляции (в некоторых случаях).

Эти факторы можно классифицировать как факторы, непосредственно влияющие на объем доходов и расходов. Однако, помимо факторов прямого действия, существуют еще факторы, которые условно можно назвать косвенными, а именно временные факторы. Факторы времени могут иметь разнонаправленное влияние на финансовый результат проекта.

В качестве факторов времени, оказывающих негативное влияние, можно выделить следующие:

- длительность технологического цикла изготовления продукта или услуги;
- время, которое затратим на реализацию готовой продукции;
- время задержки платежей (если есть).

К положительным временным факторам можно отнести просрочки оплаты за поставленное сырье, материалы и комплектующие, а также срок доставки продукции с момента получения аванса по реализации продукции и услуг на авансовой основе.

Таким образом, анализ эффективности и чувствительности способствует корректной оценке инвестиционного проекта, совершенствованию деятельности по управлению и организации производства; отбору и анализу альтернативных вариантов; определению степени риска реализации проекта; выявлению приоритетных показателей в оценке проекта.

#### **Список литературы:**

1. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 114 с.
2. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. – М.: Бек, 1996. – 293 с.
3. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. – М.: Банки и биржи, 1997. – 219 с.
4. Яковлева Н.А. Анализ эффективности инвестиционных проектов (с учетом фактора времени, риска и инфляции): Учеб.-метод. пособ. – Мн.: БГУ, 2000. – 63 с.

## ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пичугина К.Е.

Студентка 3 курса гр. ЭФК-18

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В статье рассмотрена сущность финансового планирования, исследованы принципы и методы планирования финансовых результатов деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** планирование, принципы, методы, финансовые результаты, предприятие.

Актуальность темы исследования в настоящее время обусловлена становлением рыночных отношений, кризисностью и неопределенностью внешних условий функционирования предприятий, закрытостью и нестабильностью экономики нашей страны, находящейся в поствоенной ситуации. Предпосылками для использования в современных условиях эффективных методов планирования финансовых результатов деятельности предприятий являются: сложность и высокая скорость процессов, которые происходят во внутренней и внешней среде компаний, и необходимость их учета для организации бесперебойной и продуктивной работы.

В современной рыночной экономике предпринимателям очень тяжело добиться стабильного результата, если они не будут очень четко и эффективно планировать деятельность своего предприятия, собирать и аккумулировать информацию о состоянии целевых рынков, положении конкурентных предприятий, а также собственных перспективах и возможностях.

Вопросами планирования финансовых результатов деятельности предприятий в теории и на практике занимались такие ученые-экономисты, как Н.Р. Кельчевская, В.А. Алешин, Э. Шрагенхайм, Г.П. Герасименко и др..

Цель данной статьи –рассмотреть и дать краткую характеристику принципов и методов планирования финансовых результатов деятельности предприятия и показать, что финансовое планирование необходимо для любого предприятия, если оно рассчитывает на успех в условиях современного рынка.

Финансовое планирование – это планирование всех видов поступлений и расходования денежных средств предприятия, которые обеспечивают его развитие. Осуществляется финансовое планирование с помощью составления финансовых планов различного содержания и назначения.

Для составления реальных, экономически обоснованных финансовых планов финансовое планирование, как непрерывный процесс, должно базироваться на определенных принципах и осуществляться на основе использования специально разработанных методов.

Рассмотрим основные принципы планирования финансовых результатов деятельности предприятия[4]:

Первый принцип – это платежеспособность. В соответствии с этим принципом финансовое планирование должно обеспечивать платежеспособность предприятия на всех этапах деятельности.

Второй принцип – предельная рентабельность, в соответствии с которым в ходе финансового планирования предприятие должно выбирать те объекты и направления инвестирования, которые обеспечивают максимальную (предельную) рентабельность.

Третий принцип – финансовое соотношение сроков – получение и использование средств происходит в заранее установленные сроки.

Четвертый принцип – оптимальность капитальных вложений – означает, что в процессе финансового планирования предприятию следует выбирать самые дешевые способы финансирования капитальных вложений.

Пятый принцип – соответствие условий и потребностей рынка. При осуществлении планирования своей деятельности предприятию необходимо учитывать состояние рынка, реальный спрос на производимую продукцию (услуги) и реакции на все возможные изменения рынка.

Шестой принцип – сбалансированность рисков – означает, что долгосрочные инвестиции, которые являются самыми рискованными вложениями капитала, целесообразно финансировать за счет собственных источников для минимизации рисков.

Финансовое планирование должно осуществляться на основе современных методов. Методы планирования – это конкретные приемы и способы плановых расчетов. В настоящее время планирование финансовых результатов деятельности предприятия осуществляется посредством пяти основных методов. Рассмотрим краткую характеристику каждого из них, сравним их области применения, преимущества и недостатки.

Расчетно-аналитический метод основан на выявлении тенденции изменения финансовых результатов и их прогнозировании методом экстраполяции. Этот метод может применяться тогда, когда взаимосвязь между показателями нельзя установить прямым способом, а также в условиях достаточного количества наблюдений временных рядов показателей. Преимущества метода заключаются в его простоте, наглядности использования (можно тенденцию изобразить графически), математическом обосновании качества расчетов и прогноза финансовых результатов. Основным недостатком этого метода является то, что в прогноз показателей, а затем и в их план закладываются тенденции, наблюдаемые в прошлом. Т.е., если на предприятии имеются резервы улучшения финансовых результатов, но они в прошлом не были использованы, то при прогнозировании и планировании этих показателей в будущем также не будут использованы имеющиеся резервы.

Метод оптимизации плановых решений позволяет разработать несколько альтернативных вариантов расчетов плановых показателей, из которых позже будет выбираться один, самый лучший, по избранному критерию оценки. В качестве критерия оптимизации используются следующие факторы: максимальное значение прибыли, максимальная оборачиваемость капитала, минимальное значение приведенных затрат и т.п.

Балансовый метод используется для планирования финансовых результатов деятельности предприятия, исходя из увязки величины поступлений и расходования финансовых ресурсов с учетом остатков на начало и на конец планируемого периода, на основе построения балансовых отношений. Применение данного метода целесообразно, когда планируется распределение прибыли, формируются фонды накопления и потребления.

Нормативный метод планирования финансовых результатов содержит в своей основе использование системы норм и нормативов, которые применяются при расчете различных показателей финансового плана. Простота расчетов – достоинство данного метода. Однако, не все финансовые показатели привязаны к нормам или нормативам.

Метод экономико-математического моделирования позволяет установить количественно определенную взаимосвязь между планируемым финансовым результатом и факторами, которые его определяют. Построение эконометрических моделей зависимости финансовых результатов деятельности предприятия от определяющих их факторов дает возможность получить достоверные оценки прогнозов финансовых результатов, но требует высокой квалификации специалистов, занимающихся планированием, глубокой степени владения ими современными математическими методами и моделями, а также знания и умения пользоваться современными пакетами прикладных программ.

Использование современных методов в процессе планирования финансовых результатов деятельности предприятия дает возможность определить научно обоснованные планируемые значения не только отдельно взятых финансовых показателей, но и грамотно составить финансовый план в целом [3].

Таким образом, планирование финансовых результатов деятельности предприятия является важным аспектом деятельности любого предприятия. На основе совокупности основных методов планирования, рассмотренных выше, разрабатываются методы финансового планирования, которые позволяют составлять детализированные планы деятельности предприятия. Самыми распространёнными являются следующие методы: процент от реализации и метод бюджетного планирования. Однако, бюджетное планирование является более узким понятием, чем понятие «план». Основные различия приведены в табл. 1 [2].

Таблица 1 – Ключевые различия понятий «план» и «бюджет»

Признак	План	Бюджет
Показатели и ориентиры	Любые, в том числе и неколичественные	В основном, стоимостные
Горизонт планирования	В зависимости от предназначения плана	В основном, до года
Предназначение	Формулирование целей, которые необходимо достигнуть, и способов их достижения	Детализация способов ресурсного обеспечения выбранного варианта достижения целей

Из данных табл. 1 видно, что термин «план» понимается в более широком смысле, а также включает в себя весь спектр действий, которые направлены на достижение целей. А вот термин «бюджет» – это более узкое понятие, которое подразумевает количественное представление плана действий в стоимостном выражении.

Итак, финансовое планирование представляет собой процесс разработки финансовых планов и плановых показателей, которые должны обеспечить предприятие финансовыми ресурсами и повысить эффективность его деятельности в определенный период времени в будущем[5]. Финансовое планирование – это как бы первый шаг на пути к продвижению предприятия в условиях современного рынка. Финансовое планирование осуществляет уже выработанные стратегические цели, превращает их в форму конкретных финансовых показателей. Оно позволяет определить является тот или иной проект, новое направление деятельности перспективным. С этих позиций финансовое планирование можно назвать инструментом для получения инвестиций.

Процесс финансового планирования включает в себя несколько этапов: анализ финансовой ситуации, разработка общей финансовой стратегии, составление финансовых планов, корректировка, увязка и конкретизация финансового плана, осуществление оперативного финансового планирования, выполнение финансового плана, анализ и контроль выполнения плана [1]. Важно помнить, что только при последовательном выполнении всех этих этапов процесса финансового планирования, можно добиться максимальной эффективности. При этом на каждом этапе следует использовать наиболее подходящие методы планирования, применение которых будет способствовать повышению эффективности финансового планирования в целом и повышению финансовых результатов деятельности предприятия.

#### Список литературы:

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 208 с.
2. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <https://intuit.ru/studies/courses/3594/836/lecture/31443?page=1> (Дата обращения: 16.02.2021).

3. Володин А.А. Управление финансами. Финансы предприятий [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [https://studref.com/375243/finansy/printsiyu\\_metody\\_planirovaniya\\_finansovyh\\_rezultatov](https://studref.com/375243/finansy/printsiyu_metody_planirovaniya_finansovyh_rezultatov) (Дата обращения: 21.02.2021).

4. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия //Финансы. – 2014. – № 3. – С. 94-95.

5. Управление финансами (финансы предприятий): Учебник/А.А. Володин и др. – М.:ИНФРА-М, 2004.-504 с.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пичугина К.Е.

Научный руководитель к.э.н., доцент Решетникова Т.П.  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В данной статье рассматривается анализ финансовых результатов, а также подходы различных ученых-экономистов к оценке финансовых результатов организации. Это важно в плане дальнейшего использования теории в практической деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** финансовые результаты, анализ, подходы, прибыль, убыток, предприятие.

*Актуальность* данного исследования в том, что главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Конечным положительным финансовым результатом финансово-хозяйственной деятельности любого субъекта хозяйствования является прибыль.

Был проведен анализ публикаций поданной теме и рассмотрены работы таких ученых-экономистов и практиков, как Г.В.Савицкая, А.Д.Шеремет, О.В.Ефимова, Н.Н.Селезнева, А.Ф. Ионова и др.

Целью такого анализа является изучение теоретических основ оценки финансовых результатов деятельности предприятия, а также изучение алгоритмов анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовым результатом является экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, который выражен в стоимостной форме в виде чистой прибыли или убытка. Определяется за конкретный период путем сопоставления доходов и расходов предприятия и может быть положительным или отрицательным.

В экономической литературе приведены различные точки зрения относительно определения понятия финансового результата.

Можно выделить определение Ануфриева В.Е.: финансовый результат представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации – прибыль, а расходов над доходами (уменьшение имущества) – убыток. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации.

Согласно этому определению, можно сказать, что финансовый результат является конечным экономическим результатом хозяйственной деятельности предприятия и выражается в виде прибылей и убытков, определяется как разница между доходами и расходами организации [1].

Анализ научной литературы показывает, что существуют также различные способы оценки финансовых результатов деятельности организации. Рассмотрим основные из них.



Например, в методике Г.В. Савицкой, предметом анализа выступают причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, раскрыв которые можно быстро рассчитать изменения основных результатов хозяйственной деятельности за счет определенных факторов, а также изменить суммы прибыли, безубыточного объема продаж, запаса финансовой устойчивости, себестоимости единицы продукции при изменении любой производственной ситуации.

Объектами анализа являются формирование и использование капитала, финансовых ресурсов, финансовые результаты, рентабельность, прибыль, инвестиционная деятельность, финансовое состояние и диагностика банкротства [3].

Основными методами анализа финансового состояния, которые выделяет А.Д.Шеремет, являются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный.

В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период. Цель вертикального анализа – вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса, т.е. выяснение структуры активов и пассивов на определенную дату.

Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет (или других смежных отчетных периодов) для выявления тенденций, доминирующих в динамике показателей.

Коэффициентный анализ сводится к изучению уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе отчетности или бухгалтерского учета. При анализе финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базисными величинами, а также изучается их динамика за отчетный период и за ряд смежных отчетных периодов.

Согласно методике анализа А.Д. Шеремета финансовое положение предприятий характеризуется размещением его средств и состоянием источников их формирования [4].

Ученый-экономист О.В. Ефимова считает, что ключевой задачей анализа финансовых результатов является выделение в составе доходов организации стабильно получаемых доходов для прогнозирования финансовых результатов. При этом необходимо осуществлять внешний и внутренний анализ финансовых результатов.

Таким образом, рассмотрев предложенные разными авторами методы анализа финансовых результатов, можно отметить, что выбор того или иного аналитического метода для конкретного предприятия зависит от особенностей его функционирования и целей, которые должны быть достигнуты в процессе анализа [2].

Проанализировав данные, можно сделать следующие выводы о существующих способах проведения финансового анализа. Все методики включают в себя основные разделы финансового анализа, необходимые для обзора полной картины финансового состояния компании. Исключение составляют методики таких ученых, как А. Д. Шеремет и О.В. Ефимова, которые игнорируют раздел анализа инвестиционной деятельности. Последний из авторов также не использует в своей методике анализ вероятности банкротства.

Однако нужно заметить, что Ефимова О.В. – единственный из рассматриваемых авторов, кто при проведении финансового анализа обращает внимание на внешнюю среду, в которой организация осуществляет свою деятельность.

Так как в настоящее время существует жесточайшая конкуренция, как на международном рынке, так и на внутреннем рынке. Предприятиям необходимо уметь быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям.

По мнению автора данной статьи для оценки влияния внешних факторов и повышения эффективности методики финансового анализа, в нее уместно было бы включить такие виды анализа, как SWOT-анализ, отражающий внутренние возможности и внешние угрозы компании. STEP-анализ, который позволяет оценить окружающую среду по пяти

аспектам социальному, технологическому, экономическому, экологическому и политическому.

Итак, можно сделать вывод, что в экономической науке разработано достаточно большое количество способов оценки финансовых результатов и руководство предприятия на практике может выбирать собственную методику в зависимости от целей, стратегий и особенностей субъекта хозяйственной деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Ануфриев В.Е. Учет формирования финансового результата и распределения прибыли организации [Электронный ресурс] / В.Е. Ануфриев // Сейчас.ру – Электрон. текст. дан. – [Б. м.], коп. 2005-2019. – Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/bux/140627>. – Загл. с экрана.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М., 2002 г. <https://institutiones.com/download/books/2134-finansovuj-analiz-efimova.html>
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М., 2010, 534 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. М., 2004.

## **ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ И СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Полянская К.Н.**

**студентка гр. УФБм-20**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены современные пути и принципы оптимизации затрат на предприятии

**Ключевые слова:** затраты, оптимизация, методы управления затратами

В условиях рыночных отношений при нестабильности внешней среды на предприятиях возникает необходимость эффективного управления с целью минимизации затрат. Целью любого предприятия является достижение экономического эффекта от деятельности, который выражается, непосредственно, в прибыли. Оптимизация затрат – это процесс поиска и внедрения наиболее эффективного способа управления финансами на предприятии. Но только всесторонне проанализировав затраты организации и правильно определив резервы их снижения, можно достичь поставленной цели.

Проблемам управления и оптимизации затрат посвящены работы многих ученых, а именно И.А. Басманова, С.П. Гавриловской, К. Друри, Д. Дойла, Х. Хорнгрена, Д. Фостера, Г. Кокинса, А.Д. Шеремета, Н.Г. Данилочкина, С.А. Николаева, В. Керимова и других.

Проблема оптимизации затрат весьма актуальна в современных экономических условиях, так как ее решение позволяет каждому отдельному предприятию выжить в условиях жесткой рыночной конкуренции, построить сильную компанию, которая будет обладать хорошим экономическим потенциалом. Это связано с тем, что достижение высоких результатов деятельности предприятия и максимизация прибыли не могут быть достигнуты без эффективного управления затратами. На сегодняшний день отсутствует единая методологическая база, с помощью которой можно было бы оценить влияние затрат на состояние предприятия. Это связано с тем, что отечественные методы оценки позволяют определить влияние расходов на развитие только на основе финансовой отчетности (формализованных данных), в то время как неофициальные сведения (качество управления,

организационной структуры, уровня управления и производственного персонала предприятия, наличие системы бюджетирования) не учитываются, и, соответственно, не влияют на общую оценку устойчивости предприятия.

Каждое предприятие можно представить в виде цепочки процессов. Оно получает некоторые ресурсы, которые, проходя эту последовательность, модифицируются, приобретая на выходе форму продукта или услуги. В то же время каждое звено в цепи представляет собой определенную функцию, требующую определенных ресурсов для выполнения и имеющую свою стоимость. Исходя из этого понимания, как снижение затрат, так и оптимизация должны начинаться с анализа бизнес – процессов. Для разработки мер по сокращению затрат необходимо понимать, как формируются затраты в каждом направлении, как проектируются бизнес-процессы и что нужно делать для их снижения. Для этого составляются определенные планы снижения затрат, в которые обычно включаются те статьи затрат, которые необходимо сократить.

Управленческая деятельность, осуществляемая в условиях экономического спада, должна быть близка к подходам, характерным для антикризисного управления, стратегического управления, проектного управления и управления рисками одновременно.

На практике существует три принципа, которым следует следовать, чтобы избежать ненужных трат:

1. Планирование. Необходимо контролировать не только расходование имеющихся денег, но и уделять особое внимание источникам дохода. В противном случае компания сталкивается с нехваткой средств и необходимостью привлечения кредитов, что в конечном итоге может привести к банкротству. Входящие и исходящие денежные потоки должны планироваться заранее. В краткосрочной перспективе некоторые инвестиции могут показаться дорогостоящими, но в будущем они принесут большую выгоду.

2. Контроль. Руководитель предприятия всегда должен получать объективную информацию о состоянии дел. На крупных предприятиях целесообразно создать отдел по работе по снижению и оптимизации затрат, который изучает факторы, влияющие на затраты, проверяет соответствие технических процессов на предприятии установленным стандартам, выясняет причины возникновения сбоев. После сбора информации обо всех затратах проводится ее анализ, затем – сокращение и оптимизация выявленных затрат.

3. Дисциплина. Далее стратегия, выбранная и утвержденная руководителем, отражается в бюджете предприятия, и отклоняться от нее можно только в исключительных случаях. Соблюдение правил оценивается финансовыми службами, которые следят за обоснованностью затрат и предотвращают ненужные траты. Решения о стоимости средств должны приниматься только несколькими ответственными лицами.

Задача снижения издержек должна решаться наилучшим образом, путем сравнения затрат и доходов друг с другом. Вопрос может быть решен в нескольких направлениях:

1. Снижение затрат за счет внутренних ресурсов (прямое сокращение). К таким действиям можно отнести повышение производительности труда, снижение материальных затрат, снижение управленческих затрат, а также сокращение штата предприятия.

2. Снижение себестоимости продукции (относительное снижение). Это может быть достигнуто за счет увеличения производства. В этом случае на изготовление одной детали будет потрачено меньше средств.

3. Формирование предложения за счет проведенного маркетингового исследования (стимулируется рост объема покупок клиентами и формируется приток новых клиентов).

4. Формирование строгой финансовой дисциплины. В этом случае ограниченное число людей может дать "одобрение" на расходы.

Менеджер может использовать три возможных способа оптимизации в своей деятельности по оптимизации затрат предприятия:

1. Систематическое снижение затрат, которое предполагает постепенное (в течение нескольких лет) снижение затрат. Это снижение затрат связано с совершенствованием трех направлений деятельности:

- инвестиции. Инвестиции, которые вкладываются в приобретение нового оборудования и внедрение новых современных технологий, необходимы предприятию для решения задач и совершенствования производства;

- покупки. Процесс управления закупками заключается в поиске более выгодных поставщиков, так как именно от поставщика зависит, насколько эффективно они удовлетворяют поставленные задачи потребности в сырье и т.д;

- производственный процесс. На некоторых предприятиях для эффективного снижения издержек используется технология "бережливого производства". Все затраты оцениваются с точки зрения клиента, и компания должна либо избавиться от тех процессов, которые не одобрены покупателем, либо снизить затраты на них.

Все эти три процесса формируют наиболее значительную долю издержек предприятия, и поэтому менеджеры стараются снижать их постепенно, чтобы они меньше влияли на конечную деятельность предприятия, то есть прибыль.

2. Быстрое сокращение требует работы по сокращению затрат в течение нескольких недель или месяцев. Быстрое снижение затрат предполагает снижение постоянных и переменных затрат предприятия, то есть на этом пути снижения затрат происходит снижение стоимости сырья и материалов. Рост себестоимости потребления материалов (основных и вспомогательных) обусловлен удорожанием закупаемого сырья, удорожанием вспомогательных материалов и ростом коммунальных услуг.

3. Экспресс-сокращение-это сокращение, которое может быть осуществлено в течение нескольких дней. При таком снижении затрат необходимо как можно скорее перестать платить за некоторые предметы, определив их значимость. Все затраты в таком методе рассматриваются как:

- высокий приоритет (выплата заработной платы работникам, закупка сырья для производства);

- приоритет (мобильный платеж, реклама);

- приемлемые (льготы для работников, оплата санаторно-курортного лечения персоналу);

- ненужное (оплата частного рейса для руководителя компании).

Из этих затрат необходимо отказаться от ненужных затрат, так как они не несут никакой прибыли предприятию. Далее необходимо сократить финансирование допустимых расходов. Высокоприоритетные и приоритетные затраты снижать не следует, поскольку при их снижении возникает опасность прекращения операционной деятельности и нанесения вреда нормальному ведению бизнеса.

Одним из возможных способов снижения затрат является создание моделей для повышения их эффективности. Эти модели имеют как преимущества, так и недостатки. Существует три основные модели эффективности:

1) "чистое" снижение затрат – это снижение затрат путем избавления от непроизводительных затрат. Основная экономия происходит за счет постоянных затрат.

2) "интенсификация" затрат – происходит даже незначительное увеличение затрат, но более существенное увеличение и увеличивает доход. Как правило, это происходит при внедрении нового оборудования, технологий, повышающих производительность оборудования, а следовательно, и выручку;

3) "фиксирование" затрат – при увеличении выручки затраты не увеличиваются. Как правило, это либо повышение цены продукции, либо равноценное увеличение производственных издержек и снижение непроизводительных.

Успешная реализация программы снижения затрат и создание механизма регулярной оптимизации затрат позволят компании повысить эффективность бизнеса или использовать низкие цены на продукцию как одно из ключевых преимуществ в конкурентной борьбе.

При составлении плана мероприятий по оптимизации затрат Менеджеру необходимо помнить, что ситуационное решение проблемы не всегда является оптимальным выбором. Следуя правилам оптимизации, компания может достичь максимального эффекта при наименьших сборах:

1. Затраты не всегда нужно сокращать; чаще всего ими нужно эффективно управлять, то есть уменьшить общие затраты необходимо для увеличения суммы затрат в каком-либо конкретном направлении.

2. Затраты минимизируются для достижения наилучших результатов. Правило эффективности гласит, что одна единица затрат должна обеспечить максимальный результат.

3. Желание минимизировать затраты не всегда полезно. Оптимальным может быть незначительное снижение затрат и поддержание их на необходимом уровне.

4. Оптимизация бюджетных расходов невозможна без финансовых вложений.

5. Оптимизация затрат должна быть постоянной. Новые статьи расходов влияют на прибыль предприятия, поэтому отслеживание затрат должно быть обязательным заданием, отчетность о выполнении которого представляется руководству предприятия.

Таким образом, анализируя все вышеизложенное, оптимизацию затрат предприятия можно осуществить следующими способами:

1. Экономия на сырье, главным правилом которой является снижение затрат не в ущерб качеству.

2. Анализ и снижение затрат на электроэнергию, транспорт, телекоммуникации.

3. Оптимизация фонда оплаты труда, сокращение штата.

4. И, так называемые, универсальные способы оптимизации затрат компании. На любом предприятии есть возможность оптимизировать или снизить следующие затраты:

- 1) затраты на поддержание высокой статусной видимости (неоправданно дорогой офис, шикарный автомобиль для руководителя компании, дорогие офисные телефоны);

- 2) производственные потери (снижение расхода топлива, сырья, электроэнергии);

- 3) скрытые, неявные издержки, устраняющие издержки упущенных возможностей (более рациональное распределение техники в производстве, использование человеческих ресурсов).

Результатом оптимизации ненужных затрат станет выход эффективности предприятия на новый уровень.

### **Список литературы:**

1. Болатбиев, А.К., Миркина, О.Н. Управление затратами как фактор влияния на финансовые результаты деятельности предприятия / А.К. Болатбиев, О.Н. Миркина // В сборнике: Теоретические и прикладные аспекты научных исследований Сборник статей по материалам II научно-практической конференции. 2017. С. 8-13.

2. Дмитриева, А.С. Совершенствование системы управления затратами предприятия / А.С. Дмитриева // В сборнике: Развитие институциональных основ бюджетной политики. Пермь, 2016. С. 4-6.

3. Путятин, Л.М. Управление затратами предприятия в современных финансовых условиях / Л.М. Путинина // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2017. Т. 1. № 2. С. 139-141.

## НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Проценко А.А.**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Решетникова Т.П.**  
*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

*Актуальность проведенного исследования.* Актуальность работы заключается в том, что обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации в условиях рынка является первейшей задачей. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды эта организация сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы. [1].

*Постановка проблемы.* Сложность в том, что финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости.

*Цель исследования.* Изучение систем управления финансовой устойчивостью конкурирующих предприятий для дальнейшего ее совершенствования на исследуемом субъекте хозяйственной деятельности.

*Методы исследования.* Методы сравнения и анализа, системный подход.

Проведем исследование систем управления финансами на двух конкурирующих предприятиях пищевой промышленности ДНР.

ПАО «Винтер» – это объединение современных прогрессивных идей, технологий и нового отношения к труду. Это – современное, стабильно развивающееся предприятие со своей философией, которая складывается из трёх ключевых понятий: духовность, качество, устремлённость в будущее.

Свою популярность предприятие завоевало благодаря производству качественной, исключительно натуральной и экологически чистой продукции. Решающим фактором здесь оказалось сочетание высокого качества и доступной цены. Такая позиция вскоре стала девизом компании, а фраза "думай о качестве, а прибыль не заставит себя ждать" стала отправным моментом для работы всех сотрудников.

Важно подчеркнуть, что ассортимент предприятия рассчитан на разные группы потребителей, в том числе, и на самых требовательных, и каждый найдёт здесь то, что ему по душе и по карману. Этот факт имеет место благодаря удачной финансовой политике предприятия – она является одной из составляющих успеха торговой марки «Винтер».

Организационная структура – это совокупность подразделений организации и их взаимосвязей. Структура ПАО «Винтер» имеет линейно-функциональный тип и представлена на рисунке 1.

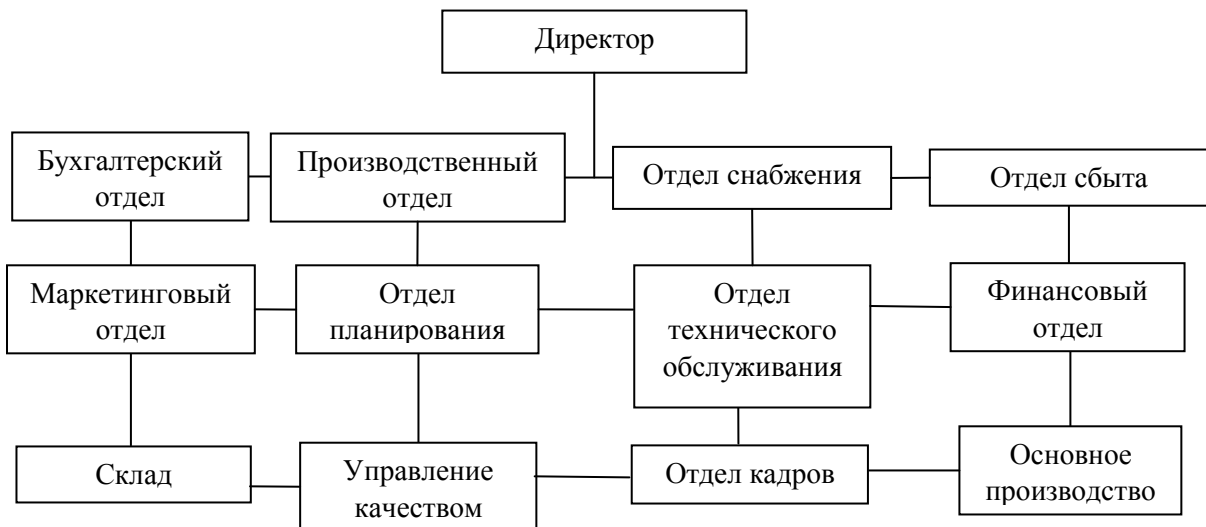


Рисунок 1 – Организационная структура ПАО «Винтер»

Основные требования к организационной структуре и управленческому персоналу фирмы:

- 1) обеспечить бесперебойную, слаженную работу всех составных частей фирмы, четкое выполнение ее функций;
- 2) обладать необходимой гибкостью и маневренностью, чтобы быстро реагировать на изменения экономической конъюнктуры и других внешних условий;
- 3) избегать социальных конфликтов, осуществлять управление фирмой с учетом интересов трудового коллектива, на основе принципов «социального партнерства»;
- 4) не допускать излишеств в численности управленческого аппарата и в расходах на его содержание, так как эти расходы увеличивают хозяйственные издержки;
- 5) обеспечить высокие конечные результаты, получение необходимой прибыли при своевременном выполнении всех обязательств перед поставщиками и покупателями, бюджетом и банками [2].

Наиболее значимые показатели финансовой устойчивости можно представить следующим образом: коэффициенты капитализации (коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент концентрации привлеченного капитала, коэффициент общей финансовой зависимости); коэффициенты структуры капитала (коэффициент зависимости долгосрочного капитала, коэффициент независимости долгосрочного капитала,); коэффициенты поддержания капитала (коэффициенты покрытия процентов, коэффициенты покрытия постоянных расходов, обеспеченности активов собственным капиталом, маневренность оборотных средств) [3].

Данная группа показателей на ПАО «Винтер», прежде всего, коэффициенты, исчисляемые путем сопоставления, в некоторые периоды времени были ниже, чем у конкурента.

Конкурентом же ПАО «Винтер» в данной отрасли является ЗАО «Геркулес». Данное предприятие осуществляет производство мороженого, полуфабрикатов, молочной продукции. В планах предприятия на ближайшую перспективу – реконструкция цехов, расширение рынков сбыта, в том числе и за счет выхода на рынок России и других стран.

Организационная структура ЗАО «Геркулес» представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Организационная структура ЗАО «Геркулес»

При проведении сравнительного анализа двух систем финансового управления можно увидеть, что система ЗАО «Геркулес» более оптимизирована. Здесь более четко прослеживается линия функционального управления, отсутствует линия двойного подчинения как на ПАО «Винтер», что усложняет систему контроля за финансами.

На крупных предприятиях, с большими масштабами производства и большими объемами финансовой работы, должны создаваться специальные финансовые управления. Финансовый отдел возглавляет начальник, который непосредственно подчинен только руководителю предприятия или его заместителю по экономике и вместе с ними несет ответственность за финансовое состояние предприятия, сохранность собственных оборотных средств, за выполнение плана реализации, обеспечение денежными средствами финансирования предусмотренных планами затрат.

*Заключение.* И все-таки, в настоящее время ПАО «Винтер» является качественным и проверенным поставщиком, ему следует внимательно следить за деятельностью основных конкурентов, ведь ЗАО «Геркулес», не уступая ни в качестве продукции, ни в цене, старается всячески совершенствоваться и развиваться, и таким образом, сохраняет свои позиции на рынке.

Были бы эффективными шаги по оптимизации структуры управления финансовой устойчивостью на ПАО «Винтер», также эффективными могут стать маркетинговые мероприятия в отношении продвижения своей продукции на рынке, а именно: улучшение качественных характеристик, манипуляции с ценами, расширение ассортимента.

В целом, главной мотивацией исполнения предложенных рекомендаций является получение прибыли и вознаграждение сотрудников за выполнение определенной работы. Именно это является движущей силой успеха. Руководство компании постоянно отмечает успехи представителей по сбыту, а это ключ к высокому уровню мотивации, энергичности и удовлетворенности данной категории менеджеров.

Таким образом, предполагается, что предложенные рекомендации по совершенствованию системы управления финансовой устойчивостью окажутся актуальными и эффективными для предприятия ПАО «Винтер».



**Список литературы:**

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. / Балабанов И.Т. – 2-изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 562 с./ Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. –М.: Финансы и статистика, 2015. – 298 с.
2. Грачев А.В. Организация и управление финансовой устойчивостью. Роль финансового директора на предприятии / Грачев А.В. – 2015. – № 7 – С.45– 49.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / Ковалев В.В. / М.: Финансы и статистика, 2014. – 316 с.
4. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учебное пособие. / Моляков Д.С. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 362 с.

**SWOT-АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДНР****Родченко Г.С.****Студент 2 курса гр. БА19****Научный руководитель к.э.н. Забавина Е.Ю.***Донецкий национальный университет*

**Аннотация:** в статье на основе проведенного SWOT-анализа инновационной системы ДНР подчеркивается необходимость разработки комплекса стратегических действий, программных и проектных мероприятий, направленных на формирование инновационного вектора развития Республики.

**Ключевые слова:** инновации, экономика, SWOT-анализ, инновационная модель, потенциал.

**Актуальность исследования.** На современном этапе инновации являются жизненно необходимыми для обеспечения конкурентоспособности не только на мировых, но и на внутренних рынках. На сегодняшний день правительство ДНР разрабатывает приоритетные направления инновационного развития Республики, комплекс стимулирующих инновации мер.

В 2019 г. в ДНР прошел Донецкий международный инвестиционный форум и Международная научно-практическая конференция «Экономика знаний: теория, практика, перспективы развития», итогами и рекомендациями которых стало понимание необходимости разработки новой экономической модели развития самостоятельного Донбасса, который располагает уникальными возможностями для создания технологических цепочек, запасами природных ресурсов, мощным производственным и научно-техническим потенциалом. Фактически речь шла о смене модели экономического развития, которая позволит решить системную проблему – изменить существующую сырьевую модель и сформировать модель, позволяющую осуществить инновационный прорыв в экономике. Очевидно, что на современном этапе ДНР нуждается в построении экспортоориентированной многоукладной экономики инновационного типа [12].

**Постановка проблемы.** Анализ современного состояния инновационной системы свидетельствует о низкой инновационной активности предприятий в ДНР. Основными сдерживающими факторами являются:

- отсутствие средств и стимулов к увеличению расходов на отдельные инновационные проекты;
- недостаточное развитие инновационной инфраструктуры;

- отсутствие эффективных организационно-финансовых механизмов привлечения малого и среднего бизнеса к инновационной деятельности;
- существующие барьеры продвижения на внешние рынки инновационной и высоко технологичной продукции.

**Цель статьи** состоит в проведении SWOT-анализа инновационной системы ДНР.

**Методы исследования:** общенаучные методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, логического обобщения; SWOT – анализ.

**Результаты исследования.** В настоящее время государственная политика направлена на преодоление препятствий и повышение инновационной активности предприятий. Разработан и принят в первом чтении проект Закона ДНР «О науке и государственной научно-технической политике», в отдельных главах которого закреплены нормы по регулированию инновационной деятельности.

Проведение ряда мероприятий, направленных на формирование инновационного вектора развития ДНР, активизация нормотворческой и научной деятельности, формирование институциональной среды подчеркивают приоритетность инновационной деятельности в развитии Республики.

На наш взгляд, наряду с изучением процессов в инновационном секторе экономики региона и оценкой основных научно-технических направлений, базой стратегического планирования инновационного развития Республики может стать SWOT-анализ, представленный в табл. 1.

Таблица 1 – SWOT-анализ инновационной системы ДНР<sup>1</sup>

Сильные стороны (внутренние, положительные факторы)	Слабые стороны (внутренние, негативные факторы)
1. Наличие школы и традиций НИОКР и прикладных разработок. 2. Наличие секторов промышленности, открытых для разработок и внедрения инноваций. 3. Наличие государственных структур, отвечающих за развитие инновационной деятельности. 4. Развитый научно-образовательный комплекс. 5. Сформированная система подготовки специалистов различного уровня. 6. Высокая концентрация квалифицированных и не «дорогих» кадров. 7. Опыт создания инновационных предприятий и их взаимодействия с наукой.	1. Слабая финансовая поддержка инновационных проектов. 2. Отсутствие внешних и внутренних инвестиций для инновационного развития. 3. Недостаточное развитие инновационной инфраструктуры. 4. Низкая степень диверсификации экономики. 5. Отсутствие в регионе крупных потенциальных потребителей инновационной продукции. 6. Узкий круг промышленных партнеров для производства инновационной продукции. 7. Отсутствие системы продвижения и коммерциализации научно-технических разработок.
Возможности (внешние, положительные факторы)	Угрозы (внешние, негативные факторы)
1. Разработка и внедрение системы налогового стимулирования инновационной деятельности. 2. Внедрение системы кредитования инновационных предприятий на льготных условиях и использование налоговых льгот для поддержания их деятельности. 3. Возможность обеспечения инновационной сферы кадровыми, организационными и информационными ресурсами. 4. Разработка законодательной базы в сфере инновационной деятельности.	1. Отсутствие экономических стимулов для развития инновационной деятельности (в том числе система налогообложения инновационного бизнеса, банковская система, таможенное законодательство). 2. Отсутствие средств для финансирования инновационных проектов и стимулирования инновационной деятельности. 3. Несформированность законодательной базы в сфере инновационной деятельности. 4. Экономическая блокада со стороны Украины.

<sup>1</sup> Составлено автором по [1-12]

5. Возможность кооперации предприятий региона по созданию инновационной продукции.	5.Отсутствие системы государственного заказа на отечественные инновационные разработки. 6.Слабо развитые институты защиты интеллектуальной собственности. 7.Отток квалифицированных инженерных и научно-ориентированных кадров. 8.Усиливающееся отставание общего научно-технологического уровня разработок от мирового уровня. 9.Существенные барьеры продвижения на рынок РФ и мировой инновационной, высоко технологичной продукции.
--	---

**Выводы.** В соответствии с результатами SWOT-анализа, сильными сторонами являются накопленные традиции и опыт в НИОКР, наличие секторов промышленности, открытых для разработок и внедрения инноваций, функционирование государственных структур, отвечающих за развитие инновационной деятельности в Республике. Важным фактором является развитый научно-образовательный комплекс и сформированная система подготовки специалистов различного уровня, а также высокая концентрация «недорогих» квалифицированных кадров. Слабыми сторонами, прежде всего, являются недостаточная финансовая поддержка инновационных проектов и бизнеса в целом, отсутствие внешних и внутренних инвестиций в инновационное развитие, недостаточное развитие инновационной инфраструктуры, узкий круг потенциальных потребителей и промышленных партнеров для производства инновационной продукции.

При этом инновационная сфера ДНР обладает рядом возможностей. Наиболее значимыми, на наш взгляд, являются внедрение системы льготного кредитования инновационно-активных предприятий и использование налоговых льгот для стимулирования их деятельности. Существенными препятствиями повышения инновационной активности являются экономическая блокада со стороны Украины, отсутствие государственных заказов на отечественные инновационные разработки, неразработанность институтов защиты интеллектуальной собственности. Значимыми угрозами в развитии инновационной системы ДНР являются отток высококвалифицированных инженерных и научно-ориентированных кадров, еще более усиливающий отставание общего научно-технического уровня разработок от мировых инноваций и существенные юридические барьеры продвижения на рынки зарубежных стран инновационной, высоко технологичной продукции.

Анализ и оценка взаимовлияния указанных факторов позволяет разработать комплекс стратегических действий, программных и проектных мероприятий, направленных на формирование инновационного вектора развития Республики.

#### **Список литературы:**

1. Постановление Совета Министров ДНР от 02.12.2015 №23–3 «Концепция инвестиционного сотрудничества в ДНР» [Электронный ресурс]. – URL:<http://smdnr.ru/wpcontent/uploads/2016/05/23-3.pdf>.
2. В Донецкой Народной Республике начал работу специализированный веб-портал для инвесторов [Электронный ресурс]. – URL:[http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2910:invest-portal-260517&catid=17:stati&Itemid=172](http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2910:invest-portal-260517&catid=17:stati&Itemid=172)
3. Вишневский В.П. Налоговое стимулирование инновационного развития экономики Донбасса / В.П. Вишневский, Е.Н. Вишневская // Инновационные перспективы Донбасса: материалы международной научно-практической конференции, г. Донецк, 20–22 мая 2015 г.: Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса. – 2015. – Т. 6: – С. 43–46. [Электронный ресурс]. – URL:<http://ea.donntu.org/handle/123456789/28949>
4. Официальный сайт Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://mondnr.ru>
5. Официальный сайт Республиканского центра занятости Донецкой Народной

Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://rcz-dnr.ru>

6. Предприятия ДНР – Министерство промышленности и торговли ДНР [Электронный ресурс]. – URL: <http://mptdnr.ru/biz>

7. Рейтингуведущих стран мира по затратам на науку [Электронный ресурс]. – URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/221869863>

8. Стратегия развития Донецкой области на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://donoda.gov.ua/?lang=ru&sec=03.04&iface=Public&cmd=view&args=id:22709>

9. Структура промышленности ДНР [Электронный ресурс]. – URL: <http://dnr-live.ru/struktura-promyishlennosti-dnr/>

10. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.

11. Балашова Р.И. Формирование институтов инновационной экономики в условиях новой индустриализации / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко, А.Г. Белозерова и др. // Сборник научных работ серии «Экономика» «Модели и механизмы социально-экономического развития региона». – 2019. – №14. – С.5–21.

12. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. – 260 с.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Сафронов Д.С.**

**Студент 5 курса гр. УФБм-20**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Одним из наиболее важных аспектов деятельности предприятия является инвестиционная деятельность, она, во многом определяет масштабы его хозяйственной деятельности и обеспечивает реализацию стратегического развития предприятия.

**Ключевые слова:** инвестиции, проект, инвестиционный проект, классификация инвестиционных проектов, бизнес план.

Инвестиционная деятельность какого-либо предприятия даёт возможность решить такие особо важные задачи как:

1. Повышение технического уровня производства и обновление имеющейся материально-технической базы;
2. Нарастивание объемов производства;
3. Диверсификацию деятельности (освоение новых областей бизнеса, создание многопрофильного производства);
4. Развитие социальной сферы и др.

**Инвестиции** – это такие денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Так сложилось, что те объекты, куда вкладываются капитальные вложения, ассоциируют с инвестиционными проектами. Инвестиционный проект – это обоснованное финансово-экономической целесообразности, сроков и объемов осуществлений капитальных вложений, куда входит и проектно-сметная документация, которая разработана в соответствии с действующим законодательством, а также описание конкретных практических действий по осуществлению инвестиций проекта (бизнес-план).

Однако, приведенная выше формулировка инвестиционного проекта усложняет использование других, немаловажных терминов и характеристик такого проекта. Действительно, инвестиционный проект – это, в первую очередь, план комплекса мероприятий, которые направлены на создание нового или усовершенствование действующего производства товаров (работ, услуг) с целью получения экономической, финансовой или иной выгоды. Исходя из этого, сложно, например, ввести такие основополагающие понятия как "эффективность инвестиционного проекта", "денежные потоки инвестиционного проекта", "окупаемость инвестиционного проекта" и другие.

В результате ученые отдельно ввели два понятия – «инвестиционный проект» и «проект». Термин "проект" понимается в двух смыслах:



Рисунок 1 – Смысл понятия «Проект»

– проект, как комплект документов, содержит в себе сформулированные цели предстоящей деятельности и определённый комплекс действий, которые направлены на достижение поставленной цели;

– проект, как сам комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели.

Инвестиционная теория обычно предполагает использования термина «проект» во втором его смысловом значении, то есть как комплекс неких действий, для достижения поставленной цели.

Многие научные исследования показывают, что в основе каждого инвестиционного проекта находится определенный проект, как комплекс работ или услуг, которые направлены на достижение поставленных инвестиционных целей, а инвестиционный проект показывает целесообразность реализации инвестиций с экономической точки зрения.

Таким образом, следует, что инвестиционный проект всегда порождается некоторым проектом (в смысле второго определения), обоснование целесообразности и характеристики которого он содержит. В связи с этим под теми или иными свойствами, характеристиками, параметрами инвестиционного проекта (продолжительность, реализация, денежные потоки и т.п.) понимаются соответствующие свойства, характеристики, параметры порождающего его проекта. Другими словами, при оценке приемлемости инвестиционного проекта строительства и эксплуатации, например, столярного цеха, следует полагать, что имеется комплекс работ (проект) по возведению этого цеха, описание которого закреплено в инвестиционном проекте. Тогда под "эффективностью инвестиционного проекта" столярного цеха понимается эффективность проекта как комплекса работ.

Немало важным критерием в классификации инвестиционного проекта является степень влияния различных инвестиционных проектов друг на друга. Под этим критерием понимается взаимосвязь результатов и решений принятых по одному проекту, от решений принятых по другому проекту. То есть, если проект А влияет на проект Б, если

принятие решений по проекту А будет зависеть от принятия решений по проекту Б и наоборот.

Классификация влияния двух инвестиционных проектов друг на друга состоит из независимых и зависимых проектов:

1. Независимые инвестиционные проекты – когда решение о принятии одного проекта не влияет на решение о принятии другого инвестиционного проекта.

2. Зависимые инвестиционные проекты – к ним относятся такие проекты, для которых решение осуществить один проект воздействует на другой проект, т.е. денежные потоки по проекту А меняются в зависимости от того, принят или отклонен проект В.

Следующим критерием для классификации инвестиционных проектов является срок их реализации (разработки, создания и функционирования). По этому критерию инвестиционные проекты делятся на три вида:

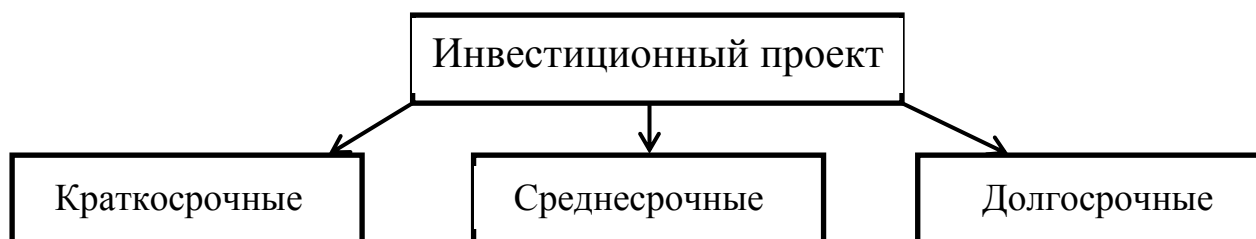


Рисунок 2 – Классификация инвестиционных проектов по сроку реализации

- 1) краткосрочные инвестиционные проекты – срок реализации до трех лет;
- 2) среднесрочные инвестиционные проекты – срок реализации три–пять лет;
- 3) долгосрочные инвестиционные проекты – срок реализации свыше пяти лет.

Третий критерий классификации проектов – их масштаб. Масштаб инвестиционного проекта характеризует его общественную значимость, которая определяется влиянием результатов реализации проекта на хотя бы один из внутренних или внешних рынков (финансовых, товаров и услуг, ресурсов), а также на экологическую и социальную обстановку. С точки зрения масштаба проекты рекомендуется подразделять на следующие виды, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация инвестиционных проектов с точки зрения их масштаба

Виды инвестиционного проекта:	Степени влияния:
1. Глобальные инвестиционные проекты	Их реализация существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию во всем мире или в большой группе стран. Примером таких проектов может служить строительство континентальных нефте- и газопроводов, создание системы глобальной сети обмена информацией, формирование прямого железнодорожного транзита Восток – Запад и т.п.
2. Народнохозяйственные инвестиционные проекты	Такие проекты влияют на всю страну в целом или ее крупные регионы. При их оценке можно ограничиться учетом только этого влияния. К проектам такого масштаба можно отнести общенациональные автомобильные дороги и железнодорожные ветки, крупные электростанции и т.п.
3. Крупномасштабные инвестиционные проекты	Такие проекты охватывают отдельные отрасли или крупные территориальные образования (области, города, районы), и при их оценке можно не учитывать влияние этих проектов на ситуацию в других регионах или отраслях – строительство крупных предприятий, мостов, региональных информационных систем и т.п.
4. Локальные инвестиционные проекты	Их действие ограничивается рамками данного предприятия, реализующего инвестиционный проект. Их реализация не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе и не изменяет уровень и структуру цен на товарных рынках.

Необходимо понимать, что первые три вида проектов, а именно крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты – общественно значимы для общества, то есть результаты реализации которых важны для общества в целом. Проекты локального вида не являются общественно значимыми.

Последним, четвертым критерием, по которым классифицируются инвестиционные проекты – это их первоочередная направленность, которая в первую очередь зависит от целей проекта. С точки зрения целенаправленности инвестиционные проекты можно разделить на следующие виды:

- коммерческие – основной целью которых является получение прибыли;
- социальные – направлены на решение социальных проблем (безработица в регионе, социальная адаптация бывших военнослужащих и др.);
- экологические инвестиционные проекты. Цель таких проектов – улучшение среды обитания людей, а также флоры и фауны, например, закладка парка, строительство очистных сооружений, рекультивация земель и т.п.

Соответствующая классификация проектов позволяет фирмам целенаправленно проводить инвестиционную политику, рационально использовать финансовые и иные ресурсы, добиваться оптимального соотношения затрат на проект и полученных от него результатов.

#### **Список литературы:**

1. Блохина, Т. К. Экономика и управление инновационной организацией. Учебник / Т.К. Блохина, О.Н. Быкова, Т.К. Ермолова. – М.: Проспект, 2017.
2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л.П. Гаврилов. – М.: Юрайт, 2018.
3. Глухов, В.В. Инновационное развитие экономики мегаполиса / В.В. Глухов. – М.: Лань, 2017.
4. Гришин, В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики / В.В. Гришин. – М.: Дашков и К, 2017.
5. Ермасов, С. В. Инновационный менеджмент / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – М.: Высшее образование, 2018.
6. Козлов В.В., Козлова Е.Ю. Инновационный менеджмент в АПК: Уч. / В.В.Козлов – М.:КУРС,НИЦ ИНФРА-М,2016-364с.(п) / Козлова Е.Ю. Козлов В.В.. – Москва: Мир, 2018.
7. Кулаков, Ю.Н. Инновационный менеджмент. Курс лекций / Ю.Н. Кулаков. – Москва:СИНТЕГ,2017.

## **ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ**

**Семыкин М.В.**

**Студент 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель старший преподаватель Рыткова Е.А.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** система управления затратами служит основной информационной базой для управления операциями, стратегией и тактикой компании посредством современных функций. Основная цель этой системы – подготовить информацию для принятия оперативного и прогнозного управления. В рыночных сделках товары и их производство рассматриваются как таковые.

**Ключевые слова:** затраты, прогнозирование, планирование и учет, контроль.

Цель создания системы управления затратами состоит в том, чтобы эффективно определить цену, которую покупатель согласился купить за набор товаров, и изучить возможность продажи этих наборов по этой цене. Оптимизация финансовых результатов за счет максимизации прибыли. При применении настоящего Регламента необходимо предпринять следующие шаги:

Принятие обоснованных краткосрочных и долгосрочных управленческих решений.

Задачи:

1. Выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности.
2. Определение затрат по основным бизнес-функциям и производственным подразделениям предприятия.
3. Расчет необходимой величины затрат на единицу продукции, работ, услуг.
4. Подготовка информационной нормативной базы в области затрат для принятия хозяйственных решений.
5. Выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

Функции:

1. Прогнозирование, нормирование, планирование и учет производственных затрат, калькулирование себестоимости, планирование и учет фиксированных (долгосрочных) расходов на капитальные вложения и инвестиционную деятельность.
2. Контроль и анализ затрат по разным направлениям, сегментам, продуктам, подразделениям, отклонениям от норм и смет расходов, динамики показателей.
3. Формирование внутренней количественной и качественной информации для использования в оперативном управлении хозяйственной деятельностью, контроле действий и стимулировании персонала.
4. Выявление резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Арутюнян, Ю.И., Силаева, Э.Е. Некоторые вопросы управления затратами предприятия / Ю.И. Арутюнян, Э.Е. Силаева / В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы XIII международной научно-практической конференции . н.-и. ц. «Академический». NorthCharleston, SC, USA, 2017. С. 109-112.
2. Бикбулатова, М.Н., Василенко, М.Е. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях финансового кризиса / М.Н. Бикбулатова, М.Е. Василенко // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81-1). С. 555-558.
3. Болатбиев, А.К., Миркина, О.Н. Управление затратами как фактор влияния на финансовые результаты деятельности предприятия / А.К. Болатбиев, О.Н. Миркина // В сборнике: Теоретические и прикладные аспекты научных исследований Сборник статей по материалам II научно-практической конференции. 2017. С. 8-13.
4. Бондина, Н.Н. Управление затратами. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент / Н.Н. Бондина // Пензенский государственный аграрный университет, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Пенза, 2017 – 347с.



## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Сидоренко В.Р.

Студент 4 курса, группа ЭФК-17

Научный руководитель старший преподаватель Рытикова Е.А.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию практического опыта оценки финансового состояния на примере анализа оборачиваемости активов и обязательств предприятия и возможностей в повышении эффективности его функционирования в контексте социально-экономического развития территорий.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, оборачиваемость, обязательства, активы, финансовое состояние.

Проблема объективной оценки финансового состояния предприятия приобретает особую значимость в условиях посткризисного оживления экономики. Для того чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях и, особенно в условиях мирового финансового кризиса, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Для получения целостной оценки предприятия различные объемные показатели и финансовые коэффициенты объединяются (с учетом значимости каждого из них) в комплексные (составные) показатели финансового состояния.

Вопросами финансового состояния предприятия занимались многие ученые – экономисты. Среди них можно выделить таких авторов, как: А.И. Ковалев, А.Д. Шеремет, М.И. Баканов, Р.С. Сайфулин, Э.А. Маркарян, Г.В. Савицкая и др. Исследование экономической сущности финансового состояния предприятия и анализ научной литературы по данному вопросу позволил сделать вывод, что финансовое состояние можно определить, как комплексную экономическую категорию, характеризующую реальную и потенциальную финансовую состоятельность предприятия, а также возможность обеспечения определенного уровня финансирования своей деятельности [3].

Одним из основных составляющих в определении финансового состояния предприятия является анализ оборачиваемости активов и обязательств. Внимание в процессе анализа к оборотным активам обусловлено тем, что они обеспечивают непрерывность производственного процесса и определяют результативность финансового менеджмента [1].

По итогам анализа оборачиваемости можно определить реальную эффективность использования всех имеющихся ресурсов предприятия, качество работы материального снабжения предприятия, сбыта, темпы и условия расчетов с поставщиками и покупателями, деловую активность предприятия в использовании денежных средств.

Проведем анализ оборачиваемости активов и обязательств на примере Открытого акционерного общества «Славянский кирпич». Целью данного Общества является насыщение рынка продукцией, товарами и услугами и получение прибыли. Основными видами деятельности Общества являются: производство кирпича и иных строительных материалов и изделий, оказание транспортных услуг (доставка кирпича собственным транспортом).

Расчет финансовых и экономических показателей осуществим на основе доступных данных официальной отчетности Открытого акционерного общества «Славянский кирпич» за период 2017 – 2019 годы.

Результаты расчетов коэффициентов по выше приведенным формулам отобразим в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости

Показатели	2017	2018	2019	Изменения 2018-2017		Изменения 2019-2018	
				+, –	темп роста, %	+, –	темп роста, %
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (активов) ( <i>Oa</i> )	0,75	0,81	0,71	+0,06	108,0	-0,1	87,65
2. Коэффициент оборачиваемости мобильных активов ( <i>Oao</i> )	2,17	2,2	1,73	+0,03	101,38	-0,47	78,64
3. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (запасов) ( <i>Oз</i> )	2,58	3,03	2,52	+0,45	117,44	-0,51	83,17
4. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции ( <i>Oгп</i> )	6,36	8,70	6,35	2,34	136,79	-2,35	72,99
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( <i>Oдз</i> )	15,61	15,98	16,12	+0,37	102,31	+0,14	100,88
6. Средний период оборота дебитор. задолженности ( <i>Tдз</i> )	23,38	22,84	22,64	-0,54	97,69	-0,2	99,12
7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( <i>Oкз</i> )	8,19	6,17	4,07	-2,02	75,34	-2,1	65,96
8. Средний период оборачиваемости кредиторской задолженности ( <i>Tкз</i> )	44,57	59,16	89,68	+14,59	132,74	+30,52	151,59
9. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ( <i>Oск</i> )	6,17	5,46	3,61	-0,71	88,49	-1,85	66,12

Проанализировав показатели оборачиваемости (таблица 1) можно определить, что:

1) рост коэффициента общей оборачиваемости капитала в 2018 году означает ускорение кругооборота средств и положительно влияет на деятельность предприятия и получение прибыли. В 2019 году значение данного коэффициента падает, причем ниже показателя 2017 года и свидетельствует о снижении объема продаж и росте финансовых вливаний в используемые активы;

2) ускорение оборачиваемости оборотных средств в 2018 году ведет к высвобождению оборотных средств предприятия из оборота. Замедление оборачиваемости в 2019 году приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах;

3) увеличение коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств (запасов) в 2018 году означает, что предприятию понадобилось меньше ресурсов, чтобы поддерживать экономическую активность. Снижение данного показателя в 2019 году в динамике является положительным фактором, однако следует учесть наличие излишних накопленных оборотных средств, которые не приносят экономических результатов;

4) скорость оборота готовой продукции в 2018 году увеличилась о чем свидетельствует рост коэффициента оборачиваемости готовой продукции. Это означает увеличение спроса на продукцию. В 2019 году спрос на продукцию падает, увеличение остатков готовой продукции к концу года свидетельствует о затоваривании;

5) незначительное увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности означает, что предприятие стало работать более ритмично, на это указывает и уменьшение размера дебиторской задолженности к концу 2019 года;

6) также снизился средний период оборота дебиторской задолженности, т.е. сроки расчетов за дебиторскую задолженность уменьшились. Это небольшая, но положительная динамика;

7) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности также снизился. Это имеет отрицательную тенденцию и говорит о возникающих рисках с платежеспособностью и ликвидностью предприятия;

8) средний период оборачиваемости кредиторской задолженности значительно вырос за анализируемый период, т.е. увеличилось среднее количество дней в течение, которого предприятие погашает свои долги перед кредиторами. Также отрицательным является тот факт, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Это приводит к дефициту финансовых средств и кассовым разрывам;

9) коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился, что говорит о недостаточно эффективно использовании капитала. Для более объективного анализа необходимо сравнивать с нормативными показателями в отрасли.

Результаты анализа позволили выявить недостатки в управлении предприятием, требующие особого внимания.

На финансово-экономические показатели предприятия существенное негативное влияние оказали следующие факторы: рост тарифов на электроэнергию и газ; рост цен на ГСМ; продолжающаяся девальвация рубля по отношению к мировой валюте; ограничение автомобильных грузоперевозок, введение новых сборов; рост тарифов на железнодорожные перевозки; снижение реальных доходов населения [4].

Без оздоровления экономики страны в целом, улучшения благосостояния населения, развития рынка строительных материалов трудно говорить о стабилизации финансового положения предприятия. Однако, некоторые мероприятия для улучшения финансового состояния предприятие способно провести самостоятельно, такие как [2]:

- 1) увеличить долю собственного капитала в оборотных активах;
- 2) эффективно расходовать заёмные средства, усилить контроль над их использованием;
- 3) определить оптимальное соотношение оборотного капитала и объема реализации, и поддерживать его значение на достаточном уровне;
- 4) провести работу по снижению кредиторской задолженности и поддержанию её на уровне дебиторской; изучить политику цен;
- 5) снизить остатки накопленных товарно-материальных ценностей за счет реализации малоподвижных либо неиспользуемых запасов.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств можно получить за счет использования следующих факторов: опережающий темп роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств; совершенствование снабжения и сбыта; снижение материалоемкости и энергоемкости продукции; повышение качества и конкурентоспособности продукции; сокращение длительности производственного цикла.

Реализация данных мероприятий, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных средств, позволит предприятию «выжить», повысить платежеспособность, снизить зависимость от кредитов и займов, а также направить большее количество денежных средств на дальнейшее развитие.

### **Список литературы:**

1. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник / Под ред. М. И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Балабанов, И. Т., Любушин Н. П. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 512 с. 15.
3. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 349 с.: ил., табл. – (Высшее финансовое образование).
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2013. – 704 с.

## СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Солнцева Е.В.

Студентка 4 курса гр. ПМ-17

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** в статье рассматриваются теоретические аспекты ведения финансового анализа хозяйствующих субъектов, в рамках которого произведена оценка финансовой устойчивости коммунального предприятия.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, финансовые ресурсы, имущественное состояние, финансовое состояние, финансовая устойчивость, предприятие

В современных рыночных условиях функционирования коммерческих предприятий, их руководителям для принятия эффективных управленческих решений очень важно иметь представление о финансовом состоянии фирмы. Данное условие можно выполнить с помощью финансового анализа организации, благодаря которому установится возможным оценить такие показатели, как: имущественное состояние субъекта хозяйствования; степень его зависимости от заемных источников; достаточность капитала для финансирования текущей деятельности и долгосрочных инвестиций; возможность погашения обязательств перед третьими лицами, а также потребность в дополнительных источниках финансирования. Зачастую, финансовый анализ используется как способ обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, средство оценки мастерства и эффективности управления, целесообразности инвестиций, а также способ прогнозирования будущих результатов деятельности предприятия. В качестве предмета финансового анализа предприятия выступают его финансовые ресурсы и их потоки.

Чтобы иметь полное представление о том, что же такое финансовый анализ, необходимо рассмотреть, как данное понятие определяют различные авторы, занимающиеся исследованиями в этой области (табл. 1).

Таблица 1 – Содержание понятия «финансовый анализ»

Автор понятия	Определение
Л.С. Богданова	Анализ и управление финансовыми ресурсами организации как основным и приоритетным видом ресурсов
Т.С. Новашина	Метод научного исследования, которые применяется для обработки информации о финансовой деятельности предприятия
Т.Г. Романова	Способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера
Г. В. Савицкая	Комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала
В.Р. Банк	Оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования предприятия с помощью рациональной финансовой политики
А.Г. Грязнова	Совокупность методов определения имущественного и финансового положения предприятия в истекшем периоде, а также его возможностей на ближайшую и долгосрочную перспективу
Г.Н. Лиференко	Метод познания финансового механизма предприятия, процессов формирования и использования финансовых ресурсов для его оперативной и инвестиционной деятельности
ВВ. Ковалев	Процесс идентификации, систематизации и аналитической обработки доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление потенциальному пользователю рекомендаций, которые послужат формализованной основой для принятия управленческих решений в отношении определенного объекта анализа

Исходя из приведенных в таблице 1 определений можно сделать вывод, что результатом проведения финансового анализа является получение сведений о возможностях объекта к развитию в процессе реализации его финансовой политики, а также выявление основных факторов, которые отвечают за сложившуюся динамику.

К основным функциям анализа финансового состояния предприятия относят:

- объективную оценку финансового состояния организации, установление ее «болевых точек»;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовку и обоснование принимаемых управленческих решений.

Финансовый анализ может проводиться двумя способами: детально (углубленный анализ) и укрупнено (экспресс-анализ). Также он подразделяется на внешний и внутренний (табл. 2).

Таблица 2 – Виды финансового анализа предприятия

Вид финансового анализа	
Внешний	Внутренний
Его проводят посторонние лица для организации: инвесторы, поставщики финансовых и материальных ресурсов, аудиторы, аналитики, контролирующие органы, и др., на основе опубликованной отчетности. Проводится с целью установления возможности выгодного вложения средств, для того, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.	Его проводят сами работники организации, которые используют выявленные результаты в качестве исходной информации для принятия экономических решений, а также для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Данный вид анализа позволяет установить возможность планомерного поступления денежных средств и размещения собственных и заемных средств для обеспечения нормального функционирования компании, получения максимума прибыли и исключения банкротства.

Исходя из вышесказанного в таблице 2, главной задачей внутреннего и внешнего финансового анализа является – обеспечение денежными потоками для получения прибыли с целью эффективной организации производства, удовлетворения потребностей работников организации и ее владельцев, укрепления ее конкурентных возможностей на рынке, а также расширения и технического перевооружения производства.

Финансовое состояние организации можно охарактеризовать с помощью определенных показателей, которые отражают наличие, размещение и использование ее финансовых ресурсов. Расчет и анализ таких показателей проводят по данным бухгалтерской отчетности в установленной последовательности. Так, например, анализ финансового состояния предприятия начинается с обзора основных показателей деятельности организации, в процессе которого исследуются:

1. Имущественное положение организации за исследуемый период.
2. Условия ее работы в отчетном периоде.
3. Результаты, достигнутые организацией в отчетном периоде.
4. Перспективы финансово-хозяйственной деятельности организации.

Основные этапы проведения финансового анализа объединяют в следующие блоки:

- 1) анализ эффективности деятельности предприятия;
- 2) анализ ликвидности и платежеспособности;
- 3) анализ деловой активности;
- 4) анализ финансовой устойчивости [1].

В данной работе акцентируем свое внимание именно на анализе финансовой устойчивости предприятия. Финансовая устойчивость определяется как состояние финансовых ресурсов организации, позволяющих обеспечивать ее развитие при условии роста капитала и прибыли, поддержании необходимого уровня платежеспособности и кредитоспособности при допустимом уровне риска.

Степень успешной деятельности предприятия зависит от положительных результатов его финансово-экономической деятельности. Устойчивое и стабильное финансовое

состояние организации характеризуется профессиональным подходом к управлению теми факторами, которые определяют результаты ее деятельности. То есть финансовое состояние компании представляет собой комплекс показателей, которые определяют величину капитала и его состояние в процессе кругооборота, а также выявляют способность организации инвестировать свои средства в тот или иной период времени.

Финансовая устойчивость характеризует степень обеспеченности предприятия финансовыми средствами, а также определяет специфику их применения и пути их размещения. Рассматриваемый показатель связан с эффективностью процесса производства и конечными результатами финансово-экономической деятельности предприятия [2].

На практике принято выделять следующие три показателя, которые используются для характеристики источников формирования запасов и затрат:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС). Рассчитывается как разница между собственным капиталом (СК) и внеоборотными активами (ВНА):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВНА} \quad (1)$$

Увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует об успешном развитии деятельности организации.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД) принимается равным разности между собственным капиталом (СК), долгосрочными обязательствами (ДО) и внеоборотными активами (ВНА):

$$\text{СД} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВНА} \quad (2)$$

Наличие СД можно рассчитать также с помощью увеличения предыдущего показателя на величину долгосрочных обязательств или функционирующий капитал:

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{ДО} \quad (3)$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ) рассчитывается путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств (КЗС):

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{КЗС} \quad (4)$$

Для проведения расчетов принимается общая величина запасов и затрат (ЗЗ) которая соответствует сумме запасов и НДС. Трех показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования (Ф):

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ( $\pm\Phi^{\text{СОС}}$ ):

$$\pm\Phi^{\text{СОС}} = \text{СОС} - \text{ЗЗ} \quad (5)$$

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ( $\pm\Phi^{\text{СД}}$ ):

$$\pm\Phi^{\text{СД}} = \text{СД} - \text{ЗЗ} \quad (6)$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общих оборотных средств ( $\pm\Phi^{\text{ОИ}}$ ):

$$\pm\Phi^{\text{ОИ}} = \text{ОИ} - \text{ЗЗ} \quad (7)$$

На основании рассмотренных показателей формируются тождества для определения типа финансового состояния организации:

– абсолютная устойчивость: значения расчетных показателей  $\pm\Phi^{\text{СОС}}$ ,  $\pm\Phi^{\text{СД}}$  и  $\pm\Phi^{\text{ОИ}}$  выше 0;

– нормальная устойчивость, которая гарантирует платежеспособность:  $\pm\Phi^{\text{СД}}$  и  $\pm\Phi^{\text{ОИ}}$  больше 0, а  $\pm\Phi^{\text{СОС}}$  – меньше 0;

– неустойчивое финансовое состояние – платежеспособность нарушена, но есть возможность восстановить равновесие, пополнив источники собственных средств за счет

сокращения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов:  $\pm\Phi^{\text{СОС}}$  и  $\pm\Phi^{\text{СД}}$  меньше 0, а  $\pm\Phi^{\text{ОИ}}$  – больше 0;

– кризисное финансовое состояние – предприятие на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности: все показатели –  $\pm\Phi^{\text{СОС}}$ ,  $\pm\Phi^{\text{СД}}$  и  $\pm\Phi^{\text{ОИ}}$  – ниже 0 [3].

Проведем анализ финансовой устойчивости коммунального предприятия «Компания «Вода Донбасса»», которое занимается сбором, очисткой и поставкой воды населению Донецкой Народной Республике. Результаты анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Состояние показателей финансовой устойчивости КП «Вода Донбасса»

Показатели	На начало года руб.	На конец года руб.
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	-8041951,04	-11151991,88
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД)	-8027714,88	-11137755,72
Наличие основных источников формирования запасов (ОИ)	-8027714,88	-11137755,72

Из таблицы 3 видно, что все показатели имеют отрицательное значение, а значит предприятие переживает не самый благоприятный период. Коммунальное предприятие «Компания «Вода Донбасса»» находится в кризисном финансовом состоянии, для выхода из которого необходимо реализовать мероприятия по финансовому оздоровлению. То, какие мероприятия для выхода из сложившейся ситуации предприятие предпримет зависит от его возможностей по реструктуризации имущественного положения, увеличению уставного капитала, модернизации производства и т. д. Непосредственно на выбор мероприятий влияет характер возникших финансовых проблем, специфика деятельности хозяйствующего субъекта, его размеры, а также степень риска.

В завершении необходимо отметить, что финансовый анализ представляет собой комплекс методик по накоплению, переработке и анализу количественной и качественной информации, касающейся финансов предприятия. Финансовый анализ организации проводят для того, чтобы принять верные управленческие решения с целью поддержания финансовой устойчивости компании, которая в свою очередь является одной из основных задач управления финансами на предприятии. Для того чтобы организация не была подвержена банкротству, очень важно своевременно проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности, выявлять слабые стороны, устранять их и проводить стратегическое планирование деятельности предприятия[2].

#### Список литературы:

1. Алексеева, О.А. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы / О.А. Алексеева, А.С. Горбачев // Kant. – 2012. – №2 (5). – С. 55-59.
2. Коротаева, Н.О. Роль финансовой устойчивости предприятия в условиях экономического кризиса / Н.О. Коротаева // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). 2016. – №29. – С. 37-39.
3. Система управления финансовой устойчивостью компании. 2018. – №5.[Электронный ресурс]. – Режим доступа :[https://www.profiz.ru/se/5\\_2018/fin\\_ustojischivost/](https://www.profiz.ru/se/5_2018/fin_ustojischivost/).

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тамбовцева Ю.М.

Студентка 4 курса гр. МПО-17

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности взаимосвязи финансового анализа и финансовой стратегии, их значение и роль на предприятии. Анализируются современные трактовки понятий «финансовый анализ» и «финансовая стратегия». Подчеркивается важность сочетания этих инструментов в финансовом управлении предприятием.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, финансовая стратегия, стратегическое планирование, стратегия развития.

Экономическая среда становится все более сложной и быстро развивающейся, что приводит к усилению конкуренции между отечественными предприятиями. Влияние экзогенных факторов на финансовое состояние современной организации неоспоримо. Поэтому каждая компания должна, учитывая свой внутренний экономический потенциал и условия внешней рыночной среды, разработать финансовую стратегию, благодаря которой можно сбалансировать и скорректировать принимаемые решения, а также минимизировать риски своей деятельности.

Анализ причинно-следственных взаимосвязей движения финансовых потоков способен предоставить ключ к пониманию имеющихся проблем на предприятии, выявить его сильные и слабые стороны, но кроме того сформулировать принципы его финансового развития и стратегию на долгосрочную перспективу. Реализация данной проблемы возможно благодаря комплексному финансовому анализу.

Финансовый анализ как составная часть хозяйственной оценки направлен не только на характеристику финансового состояния компании, но и на формулирование предложений по совершенствованию его экономической деятельности.

ООО «Научно-производственное объединение «Ясиноватский машиностроительный завод» – основной вид деятельности завода является изготовление горнопроходческих комбайнов, также собирают, ремонтируют и обслуживают сложную технику для шахт, однако риском считается местоположение завода возле линии военного разграничения. Поэтому его финансовое состояние может изменяться как в лучшую, так и в худшую сторону. Чтобы предотвратить ухудшение состояния предприятия и не допустить банкротства, необходимо исследовать финансовое состояние ООО «НПО «ЯМЗ» и разработать стратегию по стабилизации ситуации. Анализ баланса предприятия представлен в таблице 1.

В результате исследования можно сделать вывод, что прирост имущества предприятия составил 79,33% или 80165 тыс. руб. Такая динамика роста вызвана приростом оборотных активов на 98,52%. Дебиторская задолженность за реализованную продукцию выросла на 164,65%, такая динамика отрицательно характеризует деятельность предприятия.

В пассивах наибольшую долю занимает заемный капитал: на начало периода составлял 83,34%, на конец 74,83%. Собственный капитал в структуре пассивов составил 16,66% и 25,17%, его увеличение составило 28772 тыс. ден. ед. благодаря нераспределенной прибыли.

На основе проведенного анализа следует отметить, что стратегия должна содержать меры направленные на погашение дебиторской задолженности и как следствие снижение обязательств предприятия.



Таблица 1 – Анализ баланса ООО «НПО «ЯМЗ»

Ст. актива	На начало года		На конец года		Изменения		
	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%	Абсолют.	Темп прироста	Структура
<b>1. Имущество всего</b>	<b>101053</b>	<b>100</b>	<b>181218</b>	<b>100</b>	<b>80165</b>	<b>79,33</b>	
<b>1.1 Необоротные активы</b>	<b>21436</b>	<b>21,21</b>	<b>23160</b>	<b>12,78</b>	<b>1724</b>	<b>8,04</b>	<b>-8,432</b>
1.1.1 Основные средства	21436	21,21	15852	8,75	-5584	-26,05	-12,465
1.1.2 Другие необоротные активы	0		7308		7308	0,00	0,000
<b>1.2 Оборотные активы</b>	<b>79617</b>	<b>78,79</b>	<b>158058</b>	<b>87,22</b>	<b>78441</b>	<b>98,52</b>	<b>8,432</b>
1.2.1 Запасы	52182	51,64	99021	54,64	46839	89,76	3,004
1.2.2 Дебиторская задолженность	22127	21,90	58558	32,31	36431	164,65	10,417
1.2.3 Денежные	6578	6,51	479	0,26	-6099	-92,72	-6,245
1.2.4 Другие оборотные активы	-1270	-1,26	0	0,00	1270	-100,00	1,257
<b>2. Источники имущества</b>	<b>101053</b>	<b>100</b>	<b>181218</b>	<b>100</b>	<b>80165</b>	<b>79,33</b>	
<b>2.1 Собственный к-л</b>	<b>16832</b>	<b>16,66</b>	<b>45604</b>	<b>25,17</b>	<b>28772</b>	<b>170,94</b>	<b>8,509</b>
2.1.1 Зарегистрированный капитал	125	0,12	125	0,07			-0,055
2.1.2 Нераспределенная прибыль	16707	16,53	45479	25,10	28772	172,22	8,563
<b>2.2 Заемный капитал</b>	<b>84221</b>	<b>83,34</b>	<b>135614</b>	<b>74,83</b>	<b>51393</b>	<b>61,02</b>	<b>-8,509</b>
2.2.1 Долгосрочные обязательства		0,00	835	0,46	835	0,00	0,461
2.2.2. Текущие обязательства	84221	83,34	134779	74,37	50558	60,03	-8,969

Наряду с использованием данных сравнительно-аналитического баланса для анализа имущественного состояния предприятия можно рассчитать коэффициенты на начало и конец года (табл. 2)

Таблица 2 – Анализа имущественного состояния ООО «НПО «ЯМЗ»

Наименование показателя	Формула расчета	Результат	
		На начало года	На конец года
1. Доля оборотных производственных фондов в оборотных активах	$D_{о.п.ф.} = \frac{O_{п.ф.}}{A_0}$	$D_{о.п.ф.} = \frac{16710}{79617} = 0,209\%$	$D_{о.п.ф.} = \frac{25911}{158058} = 0,16\%$
2. Доля основных средств в активах	$D_{о.с.} = \frac{O_{с.с.}}{A}$	$D_{о.с.} = \frac{(33\ 234 - 11\ 798)}{101\ 053} = 0,21\%$	$D_{о.с.} = \frac{(34\ 047 - 18\ 195)}{181\ 218} = 0,09\%$
3. Коэффициент износа основных средств	$K_{из.} = \frac{I_{о.с.}}{O_{с.перв.}}$	$K_{из.} = \frac{11\ 798}{33\ 234} = 0,35\%$	$K_{из.} = \frac{18\ 195}{34\ 047} = 0,53\%$
4. Коэффициент обновления основных средств	$K_{об.с.} = \frac{\Delta O_{с.перв.}}{O_{с.перв.}}$	$K_{об.с.} = \frac{34\ 047 - 33\ 234}{33\ 234} = 0,02\%$	
5. Доля оборотных производственных фондов в общих активах	$D_{о.п.ф.} = \frac{O_{п.ф.}}{A}$	$D_{о.п.ф.} = \frac{16\ 710}{101\ 053} = 0,17\%$	$D_{о.п.ф.} = \frac{25\ 911}{181\ 218} = 0,14\%$

Выводы, исходя из расчетов следующие:

1. Доля оборотных производственных фондов на конец года снизилась на 0,049%, что негативно характеризует имущественное состояние предприятия ООО «НПО «ЯМЗ».
2. Доля основных средств в активах, характеризует долю основных средств в валюте баланса, показатель на конец период снижается на 0,12%, это означает, что за анализируемый период модернизация продукции не происходила.
3. Коэффициент износа основных средств характеризует уровень физического и морального износа, в данном случае видно повышение коэффициента на 0,18%, что негативно складывается для предприятия.
4. Коэффициент обновления основных средств равен 0,02%, что является невысоким уровнем обновления основных средств для ООО «НПО «ЯМЗ».
5. Доля оборотных производственных фондов в общих активах на конец года снижается на 0,03%, что является негативным результатом.

В рамках единой стратегии экономического развития компании финансовая стратегия подчинена экономическому развитию и должна отвечать его целям и тенденциям. В то же время сама финансовая стратегия оказывает значительное воздействие в формировании общей стратегии экономического развития предприятия. [1, с.115]

Прогнозирование и планирование стадий развития компании в сфере финансов способствует эффективному ему развитию, уменьшению неопределенности, а также возможных рисков, как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, взаимосвязь между финансовым анализом и финансовой стратегией считается важной синтетической ценностью для предприятия [2].

Основной стратегической целью финансов на предприятии ООО «НПО «ЯМЗ» считается его обеспечение необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами.

Финансовая стратегия предприятия в соответствии с основной стратегической целью обеспечивает:

- 1) формирование финансовых ресурсов и централизованное стратегическое управление ими;
- 2) выявление критических направлений, а также направленность на их реализацию усилий, мобильность в использовании запасов со стороны финансового менеджмента предприятия;
- 3) ранжирование и поэтапное достижение поставленных задач;
- 4) соответствие финансовых действий экономическому состоянию и материальным возможностям предприятия;
- 5) объективный учет финансово – экономического положения и реального финансового положения предприятия за год, квартал, месяц;
- 6) формирование и подготовку стратегических резервов;
- 7) учёт экономических и финансовых возможностей фирмы и ее конкурентов;
- 8) выявление основной опасности со стороны конкурентов, мобилизацию сил на её предотвращение и умелый выбор направлений финансовых действий [3, с.56].

Отечественные и иностранные эксперты допускают такие задачи в рамках формирования эффективной финансовой стратегии предприятия [2]:

- формирование базы финансовых ресурсов, применяемых при коммерческой деятельности организации;
- отбор и развитие потенциала увеличения прибыли, как с помощью стратегии минимизации расходов, так и стратегии максимизации прибыли;
- формирование оптимальных взаимоотношений с основными заинтересованными организациями, в том числе акционерами, инвесторами, покупателями и персоналом;
- установление более подходящих методов инвестирования финансовых ресурсов;
- формирование системы управления мониторинга оперативной информации с применением финансовых показателей и индикаторов.

Основной стратегической целью финансов считается обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами.

Финансовая стратегия предприятия в соответствии с основной стратегической целью обеспечивает:

- 1) формирование финансовых ресурсов и централизованное стратегическое управление ими;
- 2) выявление критических направлений, а также направленных на их реализацию усилий, мобильность в использовании запасов со стороны финансового менеджмента предприятия;
- 3) ранжирование и поэтапное достижение поставленных задач;
- 4) соответствие финансовых действий экономическому состоянию и материальным возможностям предприятия;
- 5) объективный учет финансово – экономического положения и реального финансового положения предприятия за год, квартал, месяц;
- 6) формирование и подготовку стратегических резервов;
- 7) учёт экономических и финансовых возможностей фирмы и ее конкурентов;
- 8) выявление основной опасности со стороны конкурентов, мобилизацию сил на её предотвращение и умелый выбор направлений финансовой деятельности [3, с.56].

Финансовая стратегия делится на три вида:

1. Генеральная финансовая стратегия – это финансовая стратегия, характеризующая деятельность компании. К примеру, взаимосвязь с бюджетами всех уровней, формирование и применение доходов предприятия, потребность в финансовых ресурсах и источниках их формирования на год.

2. Оперативная финансовая стратегия – это стратегия нынешнего управления финансовыми ресурсами, т.е. стратегия контроля за расходованием средств, а также мобилизацией внутренних резервов, что в особенности считается важным в современных условиях экономической нестабильности. Она разрабатывается на квартал, месяц. Такой подход позволяет предусмотреть полный оборот в плановом периоде согласно кассовых поступлений и расходов. Нормальной ситуацией является равенство расходов и доходов, либо незначительное превышение доходов над расходами.

3. Стратегия достижения частных целей состоит в умелом осуществлении финансовых операций, которые направлены на обеспечение реализации главной стратегической цели [4, с.58].

Таким образом, оптимальная финансовая стратегия ООО «НПО «ЯМЗ» должна быть нацелена на обеспечение роста объёма продаж и прибыли. Достичь этого возможно следующими способами:

- приобретение нового оборудования путем соглашения договора на лизинг расширение перечня производимой продукции и оказываемых услуг;
- усиление продвижения продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- совершенствование ценообразования на продукцию.

Реализация этих способов построения финансовой системы планирования позволяет выстроить и реализовать стратегию, минимизирующую вероятность потерь.

Таким образом, можно сказать, что наиболее оптимальной для ООО «НПО «ЯМЗ» будет являться финансовая стратегия устойчивого роста и развития вертикальной интеграции.

Точность и эффективность стратегического планирования деятельности предприятия зависит от степени достоверности и своевременности информации поступившей для финансового анализа. Немаловажную роль в этом вопросе играет проблема документооборота и предоставления сведений о движении, структуре и составе активов компании всеми главными финансовыми центрами предприятия. Чем регулярнее и систематичнее проводится анализ предприятием, тем более сбалансированной будет финансовая стратегия, основанная на финансовых показателях и коэффициентах.

Таким образом, в процессе анализа деятельности предприятия и с помощью специальных компьютерных программ финансовый отдел может анализировать до 200 разных коэффициентов, определяющих финансовое состояние предприятия. Но в ходе процесса оперативного управления, в некоторых случаях, достаточно пяти минут, чтобы руководство осознало, что коммерческое предприятие сбилось с пути запланированной финансовой стратегии.

Как известно, на сегодняшний день экономика ДНР переживает не лучшие времена. Очевидно, что фактором этого являются политические, социальные и другие условия, оказывающие большое влияние на экономическую жизнь страны. Это означает, что трудно переоценить значение и роль финансового анализа и его место в формировании финансовой стратегии. Вместе эти два инструмента в руках руководства компании являются невероятно эффективным оружием для достижения общих экономических целей и задач.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что пребывая в тесной взаимосвязи, финансовый анализ и финансовая стратегия взаимоизменяют и взаимодополняют друг друга, а их грамотное сочетание обеспечивает успешное управление предприятием, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

#### **Список литературы:**

1. Сергеев, И.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии / И.В.Сергеев, А.В. Шпицын – М.: Финансы и статистика, 2011. – 288с.
2. Зуева, Е. В. Финансовая стратегия предприятия и возможности ее реализации / Е.В. Зуева, В.В. Конорев // Политика, экономика и инновации. – 2015. – № 2.
3. Акулов В.Б. Теория организации: учебник / В.Б. Акулов. – М.: ДИС, 2012. – 355 с.
4. Павлова, Л.Н. Финансовая стратегия предприятия: учебник / Л.Н. Павлова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2009. – 200с.
5. Барабанова, И.Ю. Цели и задачи разработки финансовой стратегии на предприятии [Электронный ресурс] / И.Ю. Барабанова // Вестник университета – 2012. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tseli-i-zadachi-razrabotki-finansovoy-strategii-na-predpriyatii/viewer>.

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ КОНТРОЛЯ КРУГООБОРОТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

**Тимчишина М.В.**

**Студентка 2 курса гр. УФБм-19**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Решетникова Т.П.**  
*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** актуальность темы обусловлена тем, что в современной экономике важнейшая задача предприятия любой формы – это обеспечение его финансово-хозяйственной деятельности денежными средствами. Это возможно, прежде всего, за счет ведения постоянной работы по учету, движению и анализу денежных потоков, т.е. суммы денежных средств, находящихся в собственности у предприятия и обеспечивающих его эффективность и устойчивое финансовое состояние.

**Ключевые слова:** оптимизация, финансовое состояние, денежные средства, кругооборот, финансовый менеджмент.

Управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики предприятия, понимаемой как общая финансовая идеология, которой придерживается предприятие для достижения

общеэкономической цели его деятельности. Задачей финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия.

Основными источниками информации о денежных потоках являются данные баланса предприятия, данные отчета об использовании денежных средств, статистические таблицы и схемы движения потоков.

Реальное движение денег в процессе индивидуального кругооборота фондов предприятия составляет его денежный оборот[3].

В процессе индивидуального кругооборота средств предприятий деньги выступают во всех свойственных им функциях: меры стоимости, средства обращения и платежа, а также как средство накопления. На рисунке 1 представлен кругооборот денежных средств, который осуществляется на шести стадиях.

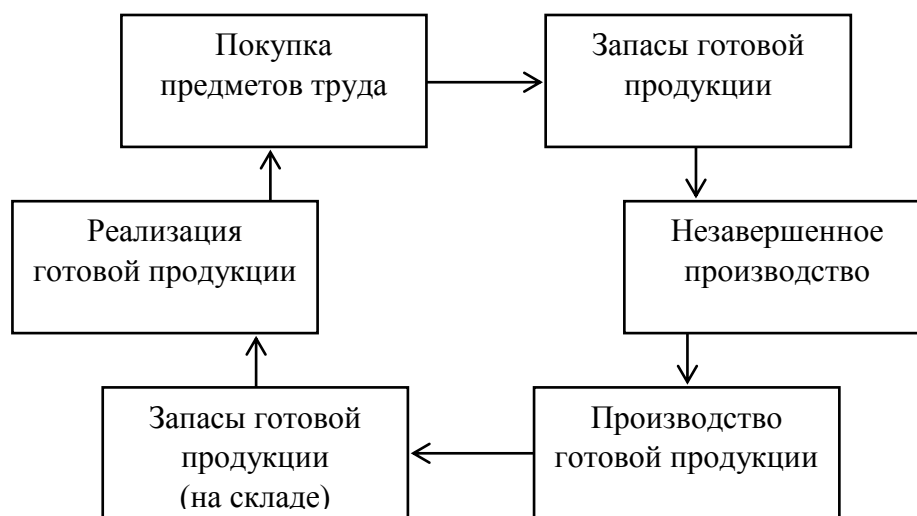


Рис. 1 Кругооборот денежных средств.

Основные цели финансового менеджмента направлены на осуществление контроля за денежными средствами в стадии обращения. На предприятии стадия обращения представлена отправкой готовой продукции на склад, запасами сырья и материалов и реализацией готовой продукции.

Рассмотрим основные направления финансового менеджмента в различные периоды:

#### 1. Период обращения товарно-материальных запасов.

Если период хранения производственных запасов сырья и материалов увеличивается при неизменном объеме производства, это говорит о перенакоплении запасов, т.е. о создании сверхнормативных запасов, что в свою очередь ведет к оттоку денежных средств. Финансовая служба должна:

- увеличить затраты на хранение, связанных со страхованием имущества и с перемещением товарно-материальных ценностей;
- предотвратить устаревание, порчу и расхищение товарно-материальных ценностей;
- увеличить сумму уплачиваемых налогов.

#### 2. Период обращения дебиторской задолженности.

Основные направления финансового контроля:

- контроль за расчетами с покупателями;
- реструктуризация задолженности;
- диверсификация рисков неуплаты;
- предоставление скидок;
- соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей.

#### 3. Период обращения кредиторской задолженности.

Регулируется за счет удлинения периода обращения кредиторской задолженности.

#### 4. Период обращения денежных средств.

Период обращения денежных средств может быть уменьшен путем:

- сокращения периода обращения товарно-материальных затрат за счет более быстрого производства и реализации продукции;
- сокращения периода обращения дебиторской задолженности за счет ускорения расчетов.

Все эти действия следует осуществлять до тех пор, пока они не станут приводить к росту финансовых результатов и показателей прибыли[1].

Основной целью управления денежными потоками, является обеспечение финансового равновесия организации в процессе ее развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств, их синхронизация во времени. Так же максимизация прибыли, которая в части использования денежных средств (собственных; привлеченных; заемных) включает в себя обеспечение предприятия необходимыми денежными ресурсами для непрерывного процесса воспроизводства, увеличения доходов собственников (учредителей).

Управление денежными средствами требует предварительного анализа, конкретных расчетов и мероприятий. Основной целью управления денежными потоками в целом на предприятии финансовой службой решаются следующие задачи:

- 1) формирование источников денежных фондов (денежных потоков);
- 2) использование денежных средств и фондов;
- 3) контроль за формированием и использованием денежных средств и фондов[4].

Сравнивая систему кругооборота денежных средств на двух предприятиях ПАО «Винтер» и ЗАО «Геркулес» можно сделать вывод, что деятельность этих предприятий в этом направлении практически одинакова. Это объясняется многим, и в первую очередь тем, что оба предприятия работают в одной отрасли.

Для повышения эффективности деятельности, для повышения уровня конкурентоспособности руководству ПАО «Винтер» можно предложить следующие рекомендации.

#### 1. На стадии запасов готовой продукции:

- определять стоимость хранения единицы запаса и соизмерять с выгодой от потенциального обеспечения бесперебойности производственного цикла;
- рассчитать потребный уровень запасов сырья и материалов (можно установить норматив или лимит), одновременно с этим определить даты поставки нового сырья и постоянно отслеживать остатки запасов на складах;
- прогнозировать объем продаж с целью нормирования запасов готовой продукции;
- корректировать прогноз, проводить расчеты по возможному объему производства и сравнивать с потребным объемом продаж для корректировки запасов готовой продукции;
- вести сбор статистических данных по количеству запасов на начало и конец анализируемых периодов, анализировать отклонения прогнозов объема продаж от фактических показателей;
- формировать страховой запас на случай возникновения брака, непредвиденных и форс-мажорных обстоятельств, а также на случай отклонений прогноза объема продаж от фактических показателей, проводить постоянный анализ уровня запасов, в том числе анализ оборачиваемости, чтобы лучше управлять запасами.

#### 2. На стадии реализации готовой продукции:

- следует придерживаться правильного и своевременного документального оформления отпущенной и отгруженной продукции (услуг, работ);
- выстроить четкую организацию денежных расчетов с покупателями;
- вести последующий контроль выполнения договоров о поставках, которые были заключены с поставщиками по ассортименту и объёму реализованной продукции, точный и своевременный расчет сумм, которые получены вследствие реализации продукции;

– вести систематический контроль реализации готовой продукции, объемов выполненных работ и оказанных услуг.

Таким образом, с движения денег начинается и завершается кругооборот средств на предприятии, оборот его капитала. Неэффективность производства проявляется в замедлении процесса высвобождения собственных средств из оборота. Это влечет за собой увеличение кредиторской задолженности, для погашения которой требуется все больше средств. В то же время возрастают затраты на сырье и материалы и соответственно цены на готовую продукцию. Постепенно формируются негативные тенденции, которые впоследствии приводят к структурным диспропорциям на предприятии.

#### **Список литературы:**

1. Бекетов Н.В., Бекетов П.Н. Организация управленческого учета денежных потоков. 2016.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – М.: Ника-центр, 2017.
3. Финансовый менеджмент /Под ред. проф. Колчиной Н.В. – М.: Юнити-Дана, 2017.
4. Шуляк, П. Н. Финансы предприятий / П. Н. Шуляк. – М.: Дашков и К, 2018.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕСТАБИЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**Тюльпинов Д.С.**

**Студент 4 курса гр. Эфк-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В работе проанализирована сущность финансового состояния предприятия, рассмотрены ее особенности в нестабильных экономических условиях, раскрыта многогранность и многоаспектность финансового состояния предприятия, исследована многоплановость задач финансового анализа как инструмента проведения глубокого анализа финансового состояния предприятия.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, ликвидность баланса, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, нестабильные экономические условия, предприятие, финансовый анализ.

Актуальность исследования обусловлена рядом условий. Во-первых, объективный и качественно проведенный анализ финансового состояния предприятия крайне важен как для самого предприятия, так и для его контрагентов, конкурентов, контролирующих органов и государства в целом, поскольку, деятельность любого субъекта хозяйствования связана экономическими отношениями с другими такими же хозяйствующими субъектами [13, С.4]. Поэтому стабильная работа и эффективная деятельность каждого такого субъекта является условием стабильности для контрагентов и всей экономики в целом. Еще в недавнем прошлом при анализе работы любого предприятия особое внимание уделялось нормированию оборотных средств, вводились разного рода ограничения, фонды, а главным результатом деятельности выступала прибыль, по величине и динамике которой судили о финансовом состоянии предприятия и его тенденциях [13, С.4].

В настоящее время такой подход недостаточен: в условиях рыночных отношений каждая компания заинтересована в повышении своей конкурентоспособности, поэтому особое внимание уделяется устойчивости функционирования, платежеспособности, возможностям экономического роста, современным методам оценки, анализа и прогнозирования финансового состояния. В этой связи важно уже не столько учитывать объем прибыли, рентабельность собственного капитала, продаж или активов, сколько

определять всю величину полученного дохода, уровень платежеспособности и темпы экономического роста [14, С.34].

Во-вторых, развитие предпринимательства является одним из необходимых условий успешного развития национальной экономики. При этом жизнеспособность компаний в современных условиях во многом зависит от умения управленческого персонала реально оценивать финансовое состояние. Для этого требуется владение современной методикой диагностики и анализа финансового состояния организации, а также наличие соответствующего информационного обеспечения [13,С.5].

В ситуации нестабильной экономики, сопровождающейся падением объемов промышленного производства, сокращаются инвестиции в создание новых технологий и видов продукции, что еще более ухудшает экономическую ситуацию в долгосрочной перспективе. В этих условиях для принятия рациональных управленческих решений необходимо владеть современным инструментарием финансового анализа, чтобы умело проводить диагностику деятельности компании, выявлять резервы ее улучшения и концентрировать финансовые ресурсы для поиска путей повышения эффективности деятельности предприятия и финансирования мероприятий, способствующих достижению устойчивого экономического роста[7].

Рассмотрим сущность финансового состояния предприятия с позиции различных авторов. По мнению Г.В. Савицкой, финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [12, С.287]. При этом она отмечает, что финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным[12, С.288]. Наряду с этим подчеркивается, что финансовое состояние предприятия, его финансовая устойчивость и стабильность зависят от эффективности его производственной и коммерческой деятельности.

По мнению А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, важнейшей характеристикой финансового состояния предприятия является его финансовая устойчивость. Ими выделено четыре типа финансового состояния, в которых может пребывать предприятие: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние и кризисное финансовое состояние[14, С.45].

В.В Бочаров рассматривает анализ финансового состояния и анализ финансовой устойчивости как два независимых и самостоятельных направления исследования финансовой деятельности предприятия. При этом оценка финансового состояния предприятия включает анализ платежеспособности, ликвидности и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами[2, С.75].

Анализ публикаций современных отечественных и зарубежных авторов по исследуемой тематике дает веские основания считать, что финансовое состояние предприятия – это сложная, многогранная экономическая категория, характеризующая способность предприятия эффективно осуществлять свою деятельность и развиваться, и проявляющаяся:

- в ликвидности его баланса, достаточной платежеспособности, чтобы отвечать по своим обязательствам;
- в финансовой устойчивости, характеризующейся рациональной структурой капитала предприятия, позволяющей ему осуществлять свою деятельность и развиваться в условиях приемлемого уровня риска;
- в достаточном уровне деловой активности, что дает возможность ему быть конкурентоспособным в меняющейся рыночной среде и на основе высокого уровня эффективности деятельности и эффективности использования ресурсов быть на достаточном уровне рыночной активности, расширяя рынки сбыта своей продукции.

В настоящее время довольно важной является способность предприятия обеспечить своевременное выявление и разрешение внешних и внутренних угроз его финансовому состоянию[5,С.88]. Поэтому для обеспечения эффективного управления и улучшения финансового состояния на каждом предприятии необходимы разработка и реализации



основных направлений совершенствования его оценки и анализа на основе прогрессивных методов и моделей[3, С.55]. Эти пути должны быть адаптированными к особенностям и целям функционирования, финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, видам услуг и продукции этого предприятия на рынке, к целям и политике по сбыту продукции, особенностям и качеству менеджмента, задачам его стратегии развития и финансовой ментальности владельцев.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и надежность зависят от результатов его производственной, финансовой и коммерческой деятельности [11, С.66]. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это благоприятно влияет на финансовое состояние предприятия. И, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции возникает повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и, как следствие, ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности[4].

В условиях рыночной экономики платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансового состояния предприятия. Если предприятие финансово устойчиво и платежеспособно, оно имеет преимущество перед аналогичными предприятиями по привлечению инвестиций, получению кредитов, выбору поставщиков и квалифицированных кадров, поскольку гарантирует возврат инвестиций и надежность функционирования [8, С.97]. Кроме того, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует погашение кредитов и уплату процентов по ним.

В нестабильной экономической ситуации предприятие часто испытывает недостаток оборотных средств, к тому же возникают трудности с получением кредитов. Нехватка собственных оборотных средств для финансирования своих запасов и затрат отрицательно сказывается на устойчивости финансового состояния в целом[1,С.68]. В большинстве случаев это приводит к проблемам с платежеспособностью, что негативно сказывается на финансовом состоянии предприятия. Чем выше уровень финансовой устойчивости предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, и тем меньше риск оказаться на краю банкротства[2, С.12].

В ситуации нестабильной экономики при спаде промышленного производства сокращается объем инвестиций в производство, снижается возможность получения и погашения кредитов[9,С.187]. В этих условиях от финансовой грамотности руководства предприятия зависит выработка рациональных, экономически взвешенных решений по управлению финансовым состоянием предприятия. Для повышения эффективности деятельности организации важно иметь в ее штате финансовых аналитиков, знающих основы финансового анализа, умеющих использовать комплекс современных методов для проведения глубокого анализа финансового состояния предприятия, на основе которого можно принимать количественно обоснованные управленческие решения, направленные на получение максимально эффективного результата[6].

В настоящее время в процессе проведения финансового анализа используются различные методы, задача которых –определить показатели финансового состояния предприятия с целью выявления и ликвидации финансово-хозяйственных недостатков[4].

В рамках финансового анализа решаются следующие задачи[7]:

- выявление степени сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов. Оцениваются потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, направленного на получение максимальной или оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости.

- оценка рациональности использования денежных средств для поддержания структуры капитала.

- контроль движения финансовых потоков организации, соблюдение норм расходования финансовых и материальных ресурсов.

Методика анализа финансового состояния предприятия состоит из трех больших взаимосвязанных блоков:

– анализ экономического потенциала хозяйствующего субъекта, включающий анализ имущественного положения.

– анализ финансового состояния предприятия на основе финансовых коэффициентов, включающий оценку результативности, финансовой устойчивости, ликвидности, кредитоспособности и платежеспособности предприятия;

– разработка возможных перспектив развития предприятия.

Таким образом, финансовое состояние предприятия во многом зависит от эффективности производства и экономической стратегии. Ошибочная оценка финансового состояния в нестабильной экономической системе может привести к краху его деятельности. На основе информации о финансовом состоянии предприятия внешние пользователи могут принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером; оценить кредитоспособность предприятия как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов и другие решения[3, С 54].

Финансовое состояние организации определяет ее конкурентоспособность, ее возможности в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самой организации и ее партнеров по финансовым и другим отношениям [9, С. 350].

В ситуации нестабильной экономики при падении промышленного производства и значительном сокращении инвестиций в производство, для более эффективной работы необходимо уметь глубоко анализировать финансовое состояние предприятия. Обоснованно принятые управленческие решения, направленные на повышение финансовых результатов деятельности предприятия, способствуют улучшению его финансового состояния не только в текущем моменте, но и в перспективе.

Для успешного проведения финансового анализа необходимо понимать сущность финансового состояния предприятия, знать и уметь использовать прогрессивные методы и модели, а также уметь выбрать правильный подход и объективные данные, которые позволят точнее описать сущность и обеспечат получение достоверной оценки его финансового состояния.

### **Список литературы:**

1. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ТК Велби; Изд – во Проспект, 2010. – 344 с.

2. Бочаров В.В. Финансовый анализ – учебно-методическое пособие. – С-Пб.: издательство «Питер», 2009. – 240с.

3. Варламова Т.П., Варламова М.А. Варламова Финансово экономический анализ: Учебное пособие. Для студентов заочной и очной форм обучения. Направление –38.03.01. «Экономика», профиль «Финансы и кредит»[Электронный ресурс]. –г.Саратов, 2016.-132с.– Режим доступа:[https://www.sgu.ru/sites/default/files/documents/2017/uchebnoe\\_posobie\\_fin-ek.\\_analiz.pdf](https://www.sgu.ru/sites/default/files/documents/2017/uchebnoe_posobie_fin-ek._analiz.pdf)(Дата обращения 20.02.2021).

4. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/finanalysis/grisheko/08.shtml>(Дата обращения 20.02.2021).

5. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие.– 2-е изд.– М.: Издательство "Дело и сервис", 2009.– 336 с.

6. Дрягунова Д. М. Финансовое состояние предприятия и его анализ[Электронный ресурс]. –2018. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/229/53263/> (Дата обращения 13.03.2021).

7.КлевецА.В.Методы анализа финансового состояния предприятия [Электронный ресурс].– 2021 – Режим доступа: <https://finacademy.net/materials/article/metody-finansovogo-analiza> (Дата обращения 20.02.2021)

8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2010г. – 566 с.
9. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 562 с.
10. Лескова С.А., Клевец А.В. Показатели финансового анализа [Электронный ресурс]. – 2021 – Режим доступа: <https://finacademy.net/materials/article/pokazатели-finansovogo-analiza-predpriyatiya> (Дата обращения 20.02.2021).
11. Паршенцев А.С. Финансовая устойчивость предприятия[Электронный ресурс]// Современные наукоемкие технологии. – 2005. – № 2. – С. 66 –67. – Режим доступа: <http://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22290> (дата обращения: 21.02.2021)
12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2013. – 704 с.
13. Цыба Т.Г. Анализ финансового состояния и его значение для повышения эффективности управления компанией[Электронный ресурс], 2017. – 75 с. – Режим доступа:<http://elar.uspu.ru/bitstream/uspu/7185/2/04Tsiba.pdf> (Дата обращения 20.02.2021).
14. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

## **ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «СЛАВОЛИЯ ГРУПП»**

**Хоришман П.В.**

**Студентка 4 курса гр. МПО-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо улучшать его финансовое состояние, важными характеристиками которого являются финансовая устойчивость, ликвидность баланса, платежеспособность и деловая активность. Финансово устойчивое предприятие, платежеспособно, значит, у него есть преимущество перед другими предприятиями того же профиля в получении кредитов, привлечении инвестиций, выборе поставщиков.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность баланса, платежеспособность, риск, деловая активность, золотое правило экономики.

Термин «конкурентоспособность» применяется для характеристики народнохозяйственных систем и непосредственно к создаваемой продукции. В государствах с развитой экономической системой механизм управления конкурентоспособностью существует давно. Он отлично отлажен и эффективно используются на практике.

Вопросами развития и становления теории управления конкурентоспособностью во второй половине XX века активно занимались М.Портер, А. Стрикленд и А. Томпсон, И. Ансофф и другие. Базируясь на их научных разработках, российские ученые Г.А. Азоров, А. П. Челенков, Н.К. Моисеева, Р.А. Фатхутдинов, В.Е. Хруцкий, А.Ю. Юданов провели исследования в области изучения конкурентоспособности продукции, отдельных компаний, населенных пунктов, регионов, государств, технологий.

Конкурентоспособность предприятия является совокупностью, с одной стороны, характеристик самой организации, а с другой, – характеристик внешних факторов, которые влияют на нее. Факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на конкурентоспособность предприятия (табл. 1). При положительном влиянии они становятся конкурентными преимуществами, а при отрицательном – конкурентными проблемами.

Таблица 1 – Факторы конкурентоспособности предприятия

Внутренние факторы	Внешние факторы
– технологические	– международные
– производственные	– политические
– маркетинговые	– экономические
– управленческие	– правовые
– экологические	– научно-технические
– информационные	– социально-демографические

Как видно из данных табл.1 всю совокупность факторов конкурентоспособности предприятия подразделяют на внешние и внутренние. Внутренние факторы – это объективные критерии, которые определяют возможности организации по обеспечению собственной конкурентоспособности. Внешние факторы – те факторы, на которые предприятие – производитель продукции не может оказывать влияния.

Конкурентоспособность зависит от финансовой устойчивости предприятия. Она воздействует на создание стоимости, т.к. влияет на процессы труда и формирования потребностей. Повышение конкурентоспособности предприятия выражается в росте чистой прибыли, налоговых платежей, средств, отчисляемых в фонды накопления, потребления, социальной сферы [2].

Финансовое состояние – это самая важная характеристика финансово-экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Финансовое состояние характеризуется определенной совокупностью показателей, отраженных в балансе по состоянию на определенную дату (начало и конец квартала, полугодия, девяти месяцев, года) как остатки по конкретным счетам или комплексу счетов бухгалтерского учета. Более развернутая характеристика финансового состояния предприятия представлена на рис.1.

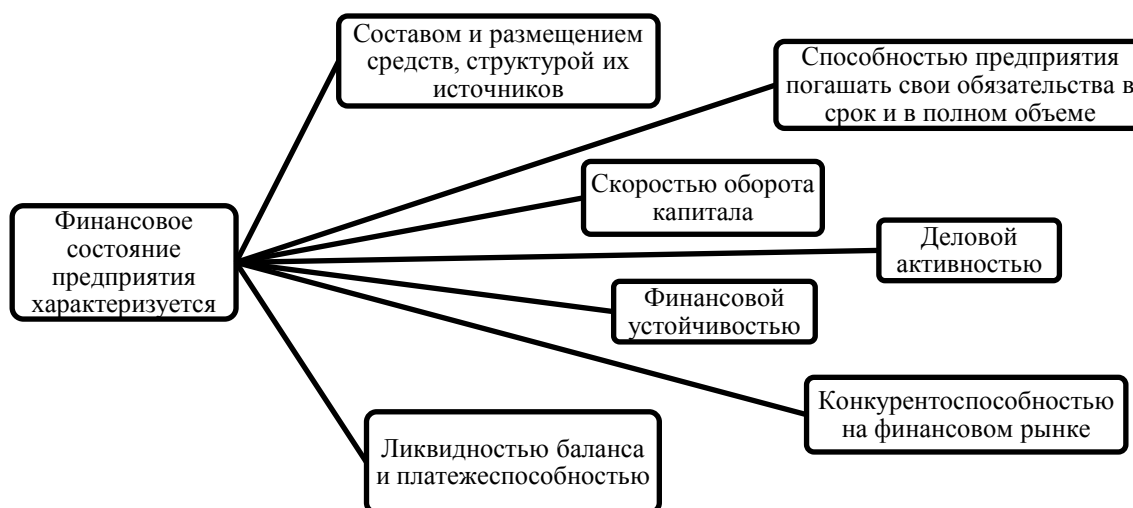


Рисунок 1 – Факторы, характеризующие финансовое состояние предприятия

Как видно из данных рис.1, финансовое состояние предприятия – многогранная характеристика, определяемая ликвидностью баланса и платежеспособностью предприятия, его деловой активностью, финансовой устойчивостью и др. Так, ликвидность баланса определяется как показатель степени возмещения гарантий предприятия его активами, срок оборота которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса – это сравнительная характеристика активов, сгруппированных по

степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков (табл. 2).

Таблица 2 – Данные для анализа ликвидности баланса ООО «Славолия Групп», тыс.руб.

Активы	На		Пассивы	На		Излишек/недостаток на	
	начало 2019 г.	конец 2019 г.		начало 2019 г.	конец 2019 г.	начало 2019 г.	конец 2019 г.
A1	271710	624730	П1	591428	496555	-319718	128175
A2	635326	722285	П2	2812727	2604371	-2177401	-1882086
A3	132023	192419	П3	286941	351550	-154918	-159131
A4	8057659	7297689	П4	5405622	5384647	2652037	1913042

Баланс считается ликвидным, если:  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ . В зависимости от степени невыполнения перечисленных выше неравенств предприятие может находиться в одной из зон риска потери ликвидности[1]:

– безрисковая зона характерна для предприятий с ликвидным балансом, когда выполняются все неравенства;

– зона допустимого риска – характерна для предприятий, баланс ликвидности которых нарушается лишь в первом случае, т.е. на дату составления баланса;

– зона критического риска наблюдается, когда предприятие теряет ликвидность не только на дату составления баланса, но и в ближайшей перспективе (нарушаются первые два неравенства);

– зона катастрофического риска – имеет место, когда нарушена ликвидность баланса предприятия не только в текущем моменте и ближайшем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

Как видно из данных табл.2, наблюдается следующая ситуация на ООО «Славолия Групп»:  $A1 < П1$ ,  $A2 < П2$ ,  $A3 < П3$ ,  $A4 > П4$ . Таким образом, в исследуемом периоде предприятие находится в зоне катастрофического риска, поскольку нарушены все неравенства, а его баланс не ликвиден.

Проведем расчет коэффициентов ликвидности ООО «Славолия Групп», рассчитав значения на начало и конец 2019 г.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$КТЛ = \frac{(A1 + A2 + A3)}{(П1 + П2)} = 0,30 \text{ на н. г. и } 0,49 \text{ на к. г.} \quad (1)$$

Значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1-2. КТЛ ниже нормы, что свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств в течение года.

Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле:

$$КБЛ = \frac{(A1 + A2)}{(П1 + П2)} = 0,26 \text{ на н. г. и } 0,43 \text{ на к. г.} \quad (2)$$

Нормой считается значение 1,0 и выше. При значении коэффициента менее 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

$$\text{КАЛ} = \frac{A_1}{(П_1 + П_2)} = \frac{177}{88706} = 0,07 \text{ на н. г. и } 0,20 \text{ на к. г.} \quad (3)$$

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2. На начало года значение показателя ниже нормативного, что демонстрирует утрату платежеспособности, неспособность компании погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов. К концу года предприятие вышло на рекомендуемую норму коэффициента.

Коэффициент цены ликвидации – это величина, отражающая, в какой степени будут покрыты все обязательства организации в случае её ликвидации:

$$\text{КЦЛ} = \frac{A_1 + A_2 + A_3 + A_3}{П_1 + П_2 + П_3} = 2,46 \text{ на н. г. и } 2,55 \text{ на к. г.} \quad (4)$$

Нормативное значение данного коэффициента должно быть больше 1. В случае ликвидации исследуемого предприятия активов предприятия может хватить для возмещения всех обязательств.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который определяется по формуле:

$$\text{Кобщ} = \frac{(A_1 + 0,5 \cdot A_2 + 0,3 \cdot A_3)}{(П_1 + 0,5 \cdot П_2 + 0,3 \cdot П_3)} = 0,30 \text{ на н. г. и } 0,54 \text{ на к. г.} \quad (5)$$

Он оценивает изменение финансовой ситуации в компании сточки зрения ликвидности. Данный показатель применяется при выборе надежного партнера из множества потенциальных представителей на основе финансовой отчетности. Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1. Предприятие не обладает ликвидным балансом, но ликвидность баланса растет, т. к. показатель на конец года выше показателя на начало года. Тем не менее, в 2019 г. ООО «Славолия Групп» демонстрирует низкий уровень своей конкурентоспособности.

Коэффициент перспективной платежеспособности определяет, насколько товарно-производственные запасы покрывают долгосрочные пассивы:

$$\text{Кп. п.} = \frac{П_3}{A_3} = 2,17 \text{ на н. г. и } 1,82 \text{ на к. г.} \quad (6)$$

Этот коэффициент не нормируется, но благоприятно, когда его значение больше 1. В нашем случае можно сделать вывод о том, что предприятие будет платежеспособным в периоде до года.

Коэффициент задолженности:

$$\text{Кз} = \frac{П_3}{A_1 + A_2 + A_3 + A_4} = 0,03 \text{ на н. г. и } 0,04 \text{ на к. г.} \quad (7)$$

Считается нормальным, если значение показателя находится в диапазоне от 0 до 0,5. Можно сделать вывод о том, что у компании небольшой процент долговых обязательств.

Коэффициент общей платежеспособности показывает способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми его активами:

$$\text{Ко. п.} = \frac{П_2 + П_3}{A_3 + A_4} = 0,37 \text{ на н. г. и } 0,39 \text{ на к. г.} \quad (8)$$

Нормативное значение этого коэффициента не должно превышать 1. Отклонение коэффициента от нормы в меньшую сторону означает большую зависимость компании от стабильности внешнего финансирования.

В финансовой теории и практике деловая активность рассматривается как конкретная текущая деятельность определённой организации. Её основа – «золотое правило», позволяющее дать оценку эффективности деятельности предприятия и эффективности

использования ресурсов, что отражается на ускорении оборачиваемости его активов и усилении рыночной привлекательности предприятия.

«Золотое правило экономики»(9) гласит, что темп роста прибыли должен опережать темп роста выручки, который, в свою очередь, должен быть выше темпа роста валюты баланса и превышать 100% [3]. Экономический смысл данного правила состоит в том, что размер имущества предприятия должен увеличиваться (т.е. организация должна развиваться), при этом темп роста объемов реализации должен превышать темп роста валюты баланса, что означает более эффективное использование ресурсов, а темп роста прибыли должен опережать темп роста объемов реализации, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства, что, в общем, сигнализирует о благоприятной тенденции повышения результативности финансово-экономической деятельности предприятия.

$$TR_{\Pi} > TR_{B} > TR_{BB} > 100\%, \quad (9)$$

где  $TR_{\Pi}$  – темп роста прибыли от продаж, %;

$TR_{B}$  – темп роста выручки от продаж;

$TR_{BB}$  – темп роста валюты баланса

Проверим выполнение «золотого правила экономики» в условиях деятельности ООО «Славолия Групп»:

$$TR_{\Pi} = \frac{153483}{416758} \cdot 100\% = 36\%; \quad TR_{B} = \frac{138860}{366802} \cdot 100\% = 37\%;$$

$$TR_{BB} = \frac{8837123}{9096718} \cdot 100\% = 97\%$$

$$36\% < 37\% < 97\% < 100\% \quad (10)$$

Исходя из (10) можно сделать вывод о том, что золотое правило экономики в условиях деятельности ООО «Славолия Групп» в 2019 г. не выполняется. Это свидетельствует об ухудшении деловой активности предприятия, а, значит, о снижении его конкурентоспособности.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что основной предпосылкой обеспечения конкурентоспособности предприятия является его устойчивое финансовое состояние, характеризующееся ликвидностью и платежеспособностью, эффективностью деятельности и использования ресурсов. Улучшение финансового состояния предприятия, сопровождающееся повышением уровня его деловой активности, способствует усилению его конкурентоспособности.

### Список литературы:

1. Проданова Н.А., Зацаринная Е.И. Малые предприятия: отчетность в статистику [Электронный ресурс]// Бизнес и дизайн ревю. –2017. –Т. 1.– № 4 (8). – Режим доступа: [https://obe.ru/journal/2017\\_4/prodanova-n-a-zatsarinnyaya-e-i-malye-predpriyatiya-otchetnost-v-statistiku](https://obe.ru/journal/2017_4/prodanova-n-a-zatsarinnyaya-e-i-malye-predpriyatiya-otchetnost-v-statistiku) (Дата обращения: 10.03.2021).
2. Борщева А.В., Ильченко С.В. Повышение эффективности использования кадрового потенциала предприятия [Электронный ресурс]// Бизнес и дизайн ревю. –2017. –Т. 1. –№ 4 (8). – Режим доступа: [https://obe.ru/journal/2017\\_4/borshheva-a-v-ilchenko-s-v-povyshenie-effektivnosti-ispolzovaniya-kadrovogo-potentsiala-predpriyatiya](https://obe.ru/journal/2017_4/borshheva-a-v-ilchenko-s-v-povyshenie-effektivnosti-ispolzovaniya-kadrovogo-potentsiala-predpriyatiya) (Дата обращения: 10.03.2021).
3. Тарасенко В.Н. Современные исследования Новой экономической политики: открытие повседневности [Электронный ресурс]// Бизнес и дизайн ревю. –2018.– № 1 (9).– Режим доступа: <https://obe.ru/journal/vypusk-2018-g-1-9-mart/tarasenko-v-n-sovremennye-issledovaniya-novoj-ekonomicheskoy-politiki-otkrytie-povsednevnosti> (Дата обращения: 10.03.2021).

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

Черноиваненко А.В.

Студентка 1 курса гр. ВЭДм-20

Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Была установлена важность использования инноваций в области корпоративных финансов, охарактеризованы перспективные инновации в области корпоративных финансов, выделены барьеры для их реализации.

**Ключевые слова:** корпоративные финансы, инновация, финансовая инновация, эффективность, управление ликвидностью, управление рисками

**Актуальность.** На современном этапе приоритетным направлением в экономической деятельности является использование цифровых технологий. Для эффективного функционирования корпораций необходимо использовать инновации, которые позволяют повышать результативность финансового управления, позволяют оптимизировать издержки, делают операции прозрачными и повышают качество взаимодействия с клиентами. Необходимость внедрения инноваций обуславливается повышением конкуренции на национальных и международном рынке, нестабильностью внешней среды и трансформирующимися запросами клиентов, в связи с чем проблема поиска перспективных инноваций является актуальной на современном этапе развития корпоративных финансов.

**Целью** данного исследования является изучение перспективных инноваций в области корпоративных финансов.

В 2020 г. исследовательская и консалтинговая компания «Gartner» предсказала, что роботизированная автоматизация процессов устранил около 20% повторяющихся задач в финансовой деятельности, которые не связаны с созданием добавленной стоимости [6]. При этом внедрение подобных систем сократит расходы компаний, уменьшит количество ошибок и повысит эффективность деятельности в целом, так как использование анализа больших данных, искусственного интеллекта и машинного обучения позволяют организациям более четко видеть неопределенное будущее и составлять качественные прогнозы. Аналитики международной консалтинговой компании McKinsey для развития цифровой экономики советуют вкладываться в человеческий капитал, облегчить доступ к финансированию инноваций на основе Интернета, развивать инфраструктуру доступа к Интернету, включая различные платформы [5]. Аналитики международной компании, оказывающие услуги в области консалтинга и аудита Deloitte, рекомендуют компаниям создавать цифровую экосистему для своих клиентов, совершенствуя систему отношений на всех этапах взаимодействия [3].

Основными мотивами использования инноваций в корпоративных финансах являются потенциал увеличения прибыльности и эффективности фирмы; стабилизация денежных потоков; поиск конкурентных преимуществ; необходимость адаптироваться к изменениям во внешней среде. Постоянные инновации в управлении финансами особенно необходимы в ситуациях динамичных трансформаций во внешнем окружении, увеличения сферы доступных финансовых технологий. Таким образом, дополнительные требования к ликвидности, прогнозированию денежных средств, управлению рисками и операционной эффективностью вынуждают компании становиться более гибкими с помощью инноваций в области корпоративных финансов. Примеры данных инновационных решений представлены в таблице 1.



Таблица 1 – Инновации в области корпоративных финансов

Организация	Вид инновации	Инновация	Характеристика
CapitaMalls Asia (CMA)	Инновации в продуктах / процессах	Решение для управления ликвидностью	Решение позволяет CMA централизовать управление внутрифирменными займами во всех подразделениях.
RoyalDutchShell	Технологические инновации	Автоматизированная система прогнозирования денежных средств	RoyalDutchShell установила новую систему прогнозирования денежных потоков. Данные о движении денежных средств автоматически извлекаются из всех систем кредиторской и дебиторской задолженности в базу данных SAP HANA.
ToyotaFinancialServices	Технологические инновации	Решение для прогнозирования аналитики	ToyotaFinancialServices создала инновационный набор инструментов для аналитики инвесторов, чтобы гарантировать, что клиенты не откажутся от обязательств по платежам за автомобиль. Пакет FICO XpressOptimizationSuite и FICO ModelBuilder позволяют объединить статистическое моделирование, прогнозирование, прогнозное моделирование и оптимизацию в единую структуру, что позволяет быстро моделировать несколько сценариев и внедрять оптимальную стратегию.
Zendesk	Организационные инновации	Облачная аналитика данных с MicrosoftOutlook	Zendesk использовал аналитику и прогнозирование облачных данных для лучшего управления и планирования, что помогло сэкономить время компании и держать все уровни в курсе ее траектории роста.
BankofAmerica	Технологические инновации	Система Predictive Intelligence Analytics Machine (PRIAM)	PRIAM определяет инвесторов, которые, скорее всего, будут заинтересованы в участии в сделке, с точностью выше 80% на основе деталей предложения акций, исторического участия инвесторов в сделках, общедоступных и частных данных.
ING	Организационные инновации	CoorpID	Система позволяет корпоративным пользователям безопасно хранить свои документы в централизованном цифровом хранилище.

Примечание: составлено автором по [6; 7]

Цифровизация и инновации способствуют повышению скорости реагирования на текущие потребности компании в денежных средствах и оборотном капитале, в то время как инструменты цифровой аналитики позволяют делать более точные прогнозы. Технологии оказывают влияние на стандартизацию функций и кооперацию между своей материнской и дочерними компаниями, что приводит к повышению эффективности деятельности. Инновации позволяют сократить сроки в предоставлении отчетности внутри корпорации, в результате чего усиливается контроль за управлением денежными средствами.

Согласно другому исследованию, проведенному ИоаннойБлах, 69% опрошенных фирм указали на применение финансовых инноваций, поддерживающих оборотный капитал и управление финансовой ликвидностью (например, интернет– и мобильный банкинг, электронные счета-фактуры, мобильные платежные решения) [4]. Менее распространены инновации в области управления рисками (например, различные типы финансовых и товарных деривативов) – 15% фирм и решения, связанные с ценными бумагами (например, гибридные ценные бумаги, структурированные облигации) – 13%. Проанализированные фирмы положительно оценили влияние применяемых финансовых инноваций, поскольку они наблюдали рост корпоративной стоимости; повышение финансовой ликвидности и снижение уровня финансового риска.

В настоящее время ключевой проблемой использования инноваций в корпоративных финансах является выбор финансовых технологий, которые направлены на решение конкретных вопросов и которые позволят повысить эффективность финансового управления. Для реализации финансовых технологий следует использовать следующую схему [2]:

- 1) выявление финансовых проблем, которые необходимо предотвратить;
- 2) оценка рациональности использования возможных решений в принятой финансовой политике;
- 3) выбор решения по критерию «стоимость/эффективность».

Большое значение для использования инноваций в области корпоративных финансов также имеют следующие препятствия:

- 1) нечеткие правила налогообложения и бухгалтерского учета, связанные с использованием инноваций;
- 2) сложность внедрения инноваций;
- 3) высокие затраты на внедрение.

Кроме экзогенных барьеров выделяют эндогенные, связанные с негативным отношением сотрудников к проведению изменений, а также расхождение бизнес-стратегии и инновационных преобразований. В данных аспектах для успешной реализации инновационных преобразований следует сформировать команду по управлению изменениями, задачами которой будут подготовка сотрудников компании, налаживание эффективной коммуникации, уточнение и достижение ожидаемого эффекта изменений и его увязка со стратегией компании. Ожидание мгновенного результата также может дать обратный эффект в инновационном развитии, так как инновационная деятельность всегда сопряжена с высокой вероятностью ошибок и неудач [1]. Если эксперименты не дали нужного результата, но остались еще непроверенные гипотезы, не нужно бросать проект и закрывать направление, пока не будут изучены все варианты. Данные направления при внедрении инноваций в области корпоративных финансов будут способствовать избеганию распространенных ошибок и ускорению инновационного развития без излишних затрат.

**Вывод.** Корпоративные финансы компаний должны включать стратегию инновационного развития и охватывать инвестиции в цифровую инфраструктуру, а также в процесс внедрения инновационных технологий. Перспективными инновациями являются технологии, основанные на использовании анализа больших данных, искусственного интеллекта и машинного обучения. Внедрение инноваций в практику деятельности компании позволяет улучшить систему финансового управления, наладить кооперацию между подразделениями, устранить ненужные операции, повысить точность прогнозов и сократить издержки, что положительно влияет на повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Корпоративные инновации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/11/ru-ru-corporate-innovations.pdf>
2. Морозко, Н.И. Финансовые технологии как драйвер развития корпоративных финансов / Н.И.Морозко, Н.И.Морозко, В.Ю. Диденко // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2019. – №14-1. – С. 325-328.
3. Deloitte, How to Thrive in the Digital Economy [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <http://deloitte.wsj.com/cio/2016/06/21/how-to-thrive-in-thedigital-economy>.
4. Joanna Błach Barriers to Financial Innovation– Corporate Finance Perspective / J. Risk Financial Manag. – 2020. – 13(11). – 23 p.
5. Sizing the Internet Economy. Internet Matters: The Net’s Sweeping Impact on Growth, Jobs and Prosperity. New York: McKinsey Global Institute [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <https://www.mckinsey.com/ru>.
6. The Innovators 2020: Corporate Finance [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <https://www.gfmag.com/magazine/june-2020/innovators-2020-corporate-finance>.
7. Top Innovators In Corporate Finance 2016 [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <https://www.gfmag.com/magazine/june-2016/innovators-2016-corporate-finance>.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Гаркуша Д.А.

Студент 2 курса гр. ВЭДм–19

Научный руководитель Шавкун Г.А.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** в статье проведен сравнительный анализ дивидендной политики крупнейших компаний России: «Лукойл», «Роснефть», «Газпром» за 2015-2019 гг.

**Ключевые слова:** дивидендная политика, акции, капитализация, прибыль.

Инвестиционная привлекательность предприятия и перспективы его развития напрямую зависят от того, насколько правильно выбрано соотношение капитализации и потребляемой прибыли на данном предприятии, в то время как большая часть современных российских предприятий не уделяет должного внимания вопросу формирования эффективной дивидендной политики, а руководство и финансовый менеджмент не рассматривают дивиденды и само решение об их выплате в качестве способа влияния на рыночную стоимость предприятия.

Исследования формирования дивидендной политики корпораций, как направления управления прибылью, стали актуальными относительно недавно в связи с разработкой правил (кодексов) корпоративного управления: ПАО «Лукойл» утвердило Положение «О дивидендной политике» в 2003 г., ПАО «НК «Роснефть» – в 2006 г., ПАО «Газпром» – в 2010 г. [1, с. 37].

Целью исследования является определение типа дивидендной политики ведущих нефтегазовых компаний России на основе ее анализа. Методическую основу работы составили методы технического анализа.

Для проведения сравнительного анализа дивидендной политики были выбраны российские компании: Роснефть, Лукойл и Газпром, по критерию текущей капитализации (табл. 1).

Таблица 1 – Величина текущей рыночной капитализации Роснефть, Лукойл и Газпром за 2015-2019 гг., млрд руб. [3-5]

Компания	Год					Откл. 2019/2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Газпром	3 222	3 659	3 089	3 634	5 527	71,54
Лукойл	1 995	2 934	2 836	3 748	4 028	101,91
Роснефть	2 681	4 269	3 089	4 584	4 766	77,77

С 2015 по 2019 год в табл. 2 можно увидеть выплаты дивидендов предприятий за одну акцию. За 5 лет рассматриваемые компании подняли выплаты по дивидендам на акцию: Роснефть – на 224,85%, Лукойл – на 118,24%, Газпром – на 93,16%. Что касается величины выплат то бесспорным лидером является Лукойл – 347 руб. на каждую акцию.

Таблица 2 – Выплаты дивидендов компаниями Газпром, Лукойл и Роснефть [3-5]

Компания	Год					Откл. 2019/2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Газпром	7,89	8,04	8,04	16,61	15,24	93,16
Лукойл	159	195	215	250	542	118,24
Роснефть	11,8	5,98	10,48	25,91	33,41	224,85

Сравнительный рост выплат компаниями дивидендов за 5 лет представлен на рис. 1, согласно которому компании наращивают выплаты по акциям.

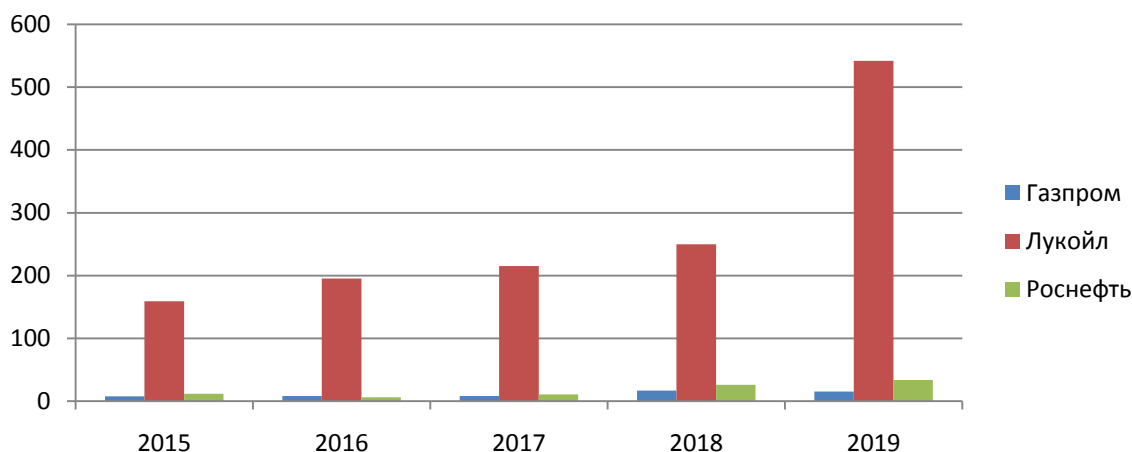


Рис. 1 Выплаты дивидендов Газпром, Лукойл и Роснефть на одну акцию, руб.

В табл. 3 представлена информация о величине общих выплат дивидендов компаниями всем владельцам акций. За 5 лет из трех рассматриваемых компаний наибольший рост дивидендных выплата был у Роснефти – на 184,42%, затем идет Лукойл – на 151,32% и Роснефть – 93,25%.

Таблица 3 – Общая выплата дивидендов компаний [3-5]

Компания	Общая выплата дивидендов компаний по годам, млрд руб.					Откл. 2019/2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Газпром	186,8	190,3	190,3	393,0	361,0	93,25
Лукойл	151,2	165,9	182,9	187,5	380,0	151,32
Роснефть	124,5	63,4	111,1	274,6	354,1	184,42

На рис. 2 можно увидеть довольно хаотичное изменение по общим выплатам дивидендов [3-5].

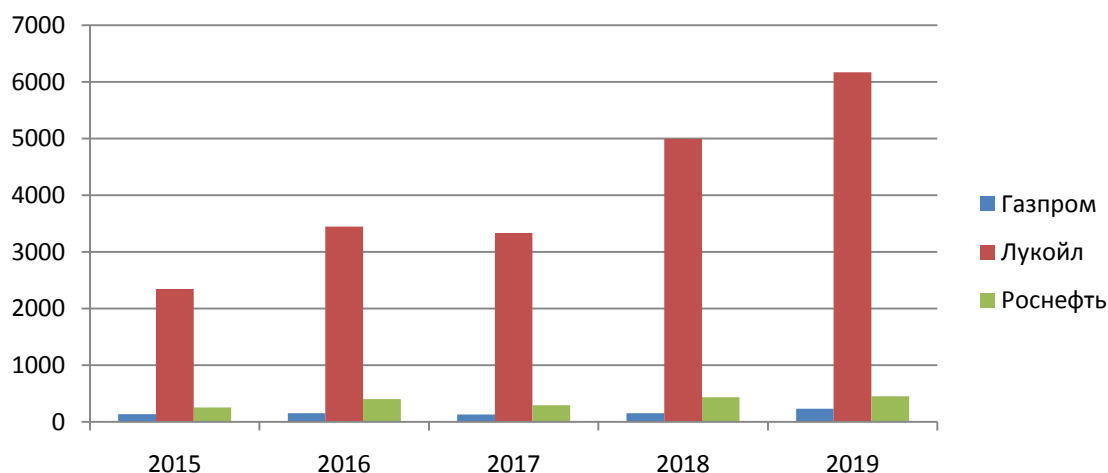


Рис. 2 Динамика общих выплат по дивидендам компаний Газпром, Лукойл и Роснефть, млрд руб.

Что касается количества выпущенных компаниями акций (табл. 4), то можно увидеть, что здесь Газпром значительно превосходит Лукойл и Роснефть [3-5].

Таблица 4 – Количество акций компаний по состоянию на 2019 г., млн штук

Компания	Количество акций, млн шт.
Газпром	23 673,5
Лукойл	652,9
Роснефть	9 876,0

В табл. 5 рассматривается стоимость акций компаний на момент создания международной финансовой отчетности (МСФО). Компании в течение 5 лет показывают рост стоимости акций.

Таблица 5 – Стоимость акции компаний по МСФО, руб. [3-5]

Компания	Год					Откл. 2019/2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Газпром	136,1	154,6	130,5	153,5	233,5	71,57
Лукойл	2 346	3 449	3 335	4 997	6 169	162,96
Роснефть	253,0	402,8	291,5	432,5	449,7	77,75

На рис. 3 наблюдается скачкообразная динамика у всех трех предприятий. Компания Лукойл с 2015 по 2019 год подняла стоимость акции почти на 163%, Роснефть – на 78%, Газпром – на 72%.

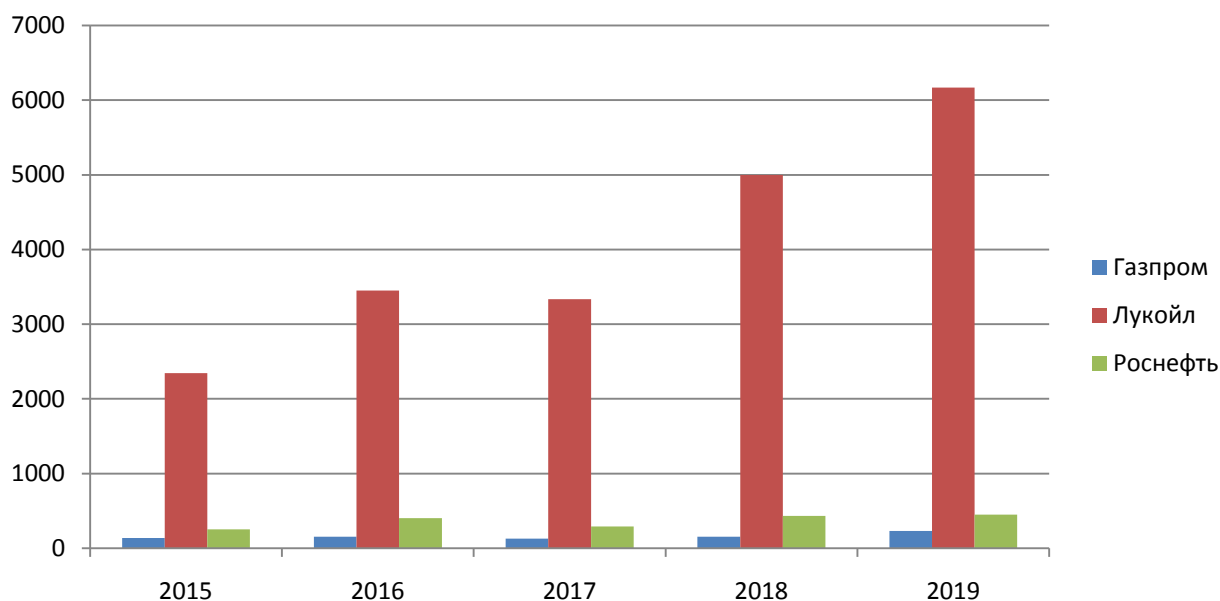


Рис. 3 Динамика изменения стоимости акций по МСФО, руб.

Таким образом, можно заметить, что высокая стоимость акций и выплат дивидендов за одну акцию компании Лукойл по сравнению с Газпром и Роснефть в первую очередь вызвана крайне малым количеством акций Лукойл. Если сравнивать компании по общим выплатам дивидендов, то все три компании в 2019 г. находились почти на одном уровне.

Также для анализа дивидендной политики компаний были рассчитаны два коэффициента (табл. 6): дивидендных выплат, показывающий процентную составляющую выплаченных за год дивидендов в чистой прибыли и дивидендной доходности, демонстрирующий прибыльность инвестирования в компанию для потенциального инвестора.

Таблица 6 – Динамика коэффициентов дивидендных выплат и дивидендной доходности компаний за 2012-2015 гг.

Год	Компании		
	«Газпром»	«Лукойл»	«Роснефть»
Коэффициент дивидендных выплат, %			
2015	24,0	51,9	35,1
2016	20,0	54,6	36,4
2017	27,0	45,8	29,0
2018	27,0	30,3	33,2
2019	30,0	59,4	38,6
Дивидендная доходность, %			
2015	5,8	7,5	4,6
2016	5,2	5,7	1,5
2017	6,2	6,4	3,6
2018	10,8	5,0	6,0
2019	6,5	8,8	7,4

Таким образом, рассмотренные нефтегазовые компании России имеют различную дивидендную политику. Проанализировав динамику показателей, можно сделать вывод о том, что Лукойл и Роснефть придерживаются политики наращивания дивидендов; Газпром и предпочитает платить дивиденды в зависимости от размера полученной прибыли в каждом году.

#### Список литературы:

1. Назарова В.Г. Сравнительный анализ дивидендной политики ведущих энергетических компаний России / В.Г. Назарова, К.В. Сурикова // Экономика и эффективность организации производства. – 2016. – №24. – С. 37-39.
2. Смартлаб – сообщество инвесторов и трейдеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smart-lab.ru/page/contact>.
3. Официальный сайт компании ПАО «Роснефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/>
4. Официальный сайт компании по ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lukoil.ru/>

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕДУЩИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

**Шланчак Е.В.**

Студент 4 курса гр. ЭМС –17

Научный руководитель Шавкун Г.А.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** в статье представлены результаты сравнительного анализа финансовых показателей деятельности ведущих компаний нефтегазовой отрасли России: «Лукойл», «Роснефть», «Газпром» за 2011-2019 гг.

**Ключевые слова:** нефтегазовый комплекс, рентабельность, активы, затраты, прибыль.

Нефтегазовый комплекс России имеет весомое значение, как на внутреннем, так и на мировом рынке. Результаты его деятельности являются базой для формирования платежного баланса РФ и поддержания курса национальной валюты.

Целью исследования является анализ эффективности деятельности ведущих нефтегазовых компаний и определение направлений ее улучшения. Методическую основу работы составили методы финансового анализа.

ПАО «Лукойл» является одной из крупнейших вертикально-интегрированных компаний нефтегазовой промышленности РФ, и самой крупной частной компанией. ПАО «Газпром» и ПАО «Роснефть» также крупные вертикально-интегрированными компании отрасли, но с контрольным пакетом акций у государства [4].

Первым показателем для анализа стала величина активов корпораций (рис. 1). Согласно данным рис. 1 величина активов рассматриваемых компаний ежегодно увеличивается, а самой большой по стоимости компанией является «Газпром». «Лукойл» занимает второе место (в 2 раза дешевле) и «Роснефть» третье. Ещё необходимо обратить внимание на значительное увеличение стоимости активов Роснефти в 2013 г. практически в 2 раза за счет приобретения новых активов.

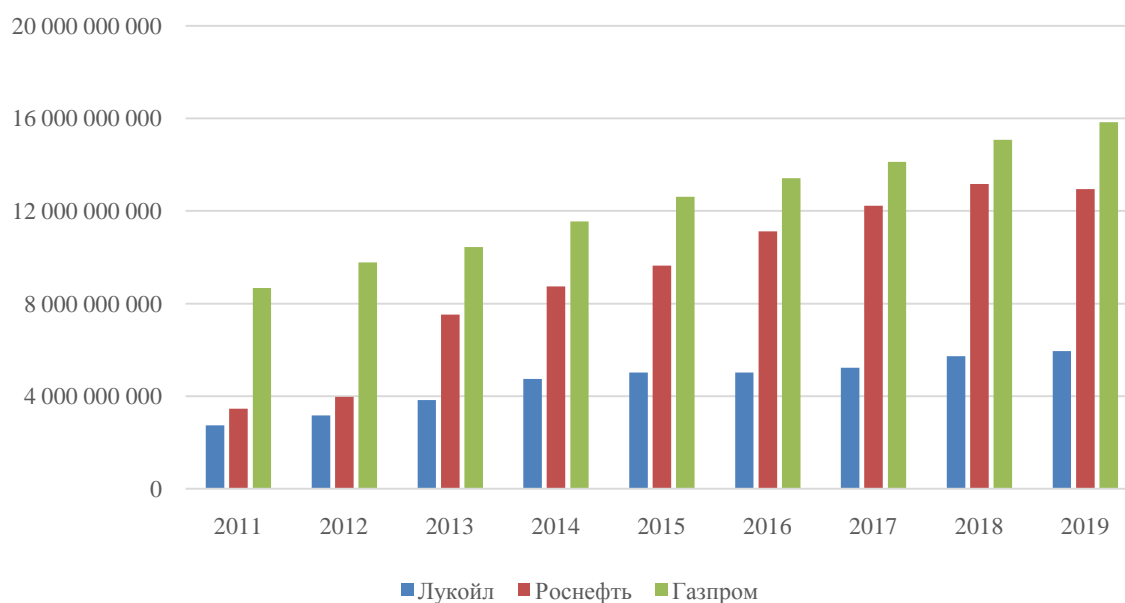


Рис. 1 Величина активов ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром» за 2011-2019 гг., тыс. руб. [1-3]

Далее рассмотрим показатель чистой прибыли, величина которой представлена на рис. 2.

В 2011, 2012, 2013, 2015, 2016, 2018 годах чистая прибыль «Газпрома» превышала показатели остальных компаний, но следует отметить, что только в 2011 г. разница между чистой прибылью «Газпрома» и «Лукойла» около 300%, однако в последующих годах отрыв значительно сокращается и в 2014 г. и 2017 г. «Лукойл» получил прибыли больше чем остальные корпорации [2].

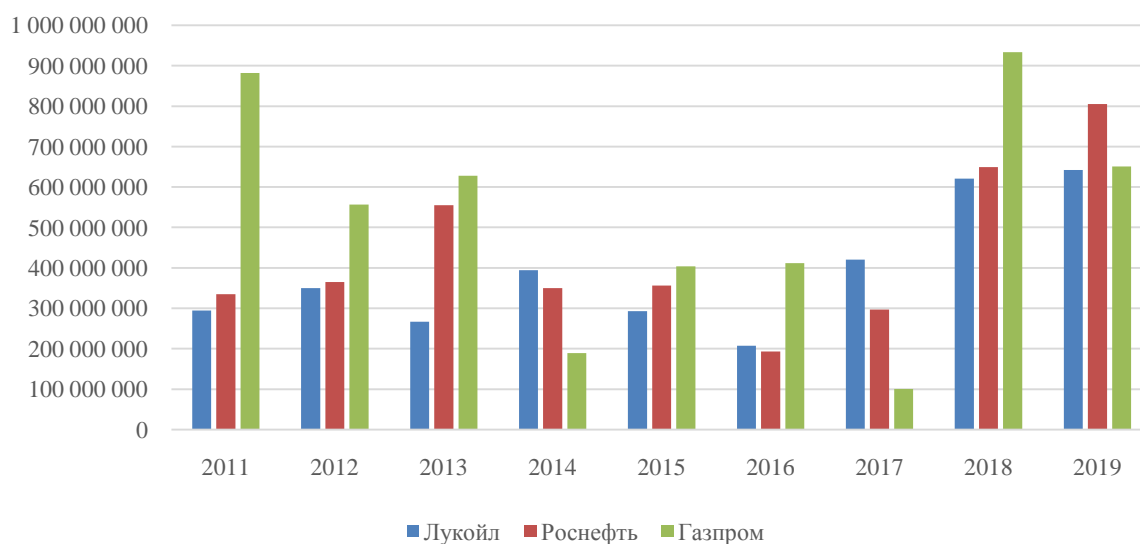


Рис. 2 Величина чистой прибыли ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром» за 2011-2019 гг., тыс. руб. [1-3]

Следующим финансовым показателем деятельности нефтегазовых компаний рассмотрим рентабельность активов по чистой прибыли (рис. 3).

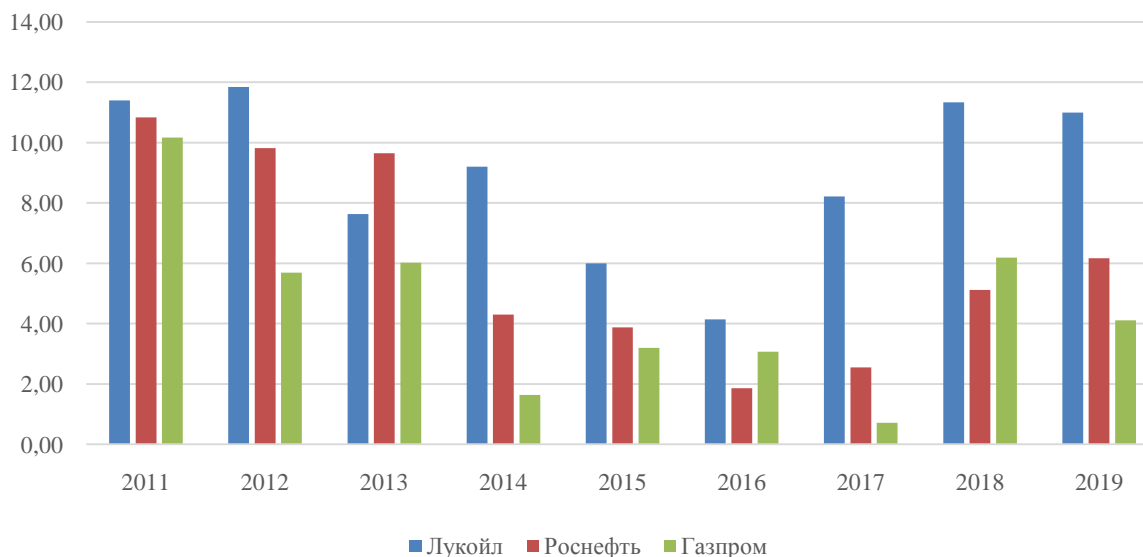


Рис. 3 Рентабельность активов по чистой прибыли ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром» в период с 2011 по 2019 года, % [1-3]

Данный показатель относится к относительным показателям эффективности деятельности компаний и исходя из его значений можно отметить, что наиболее эффективным образом используются активы ПАО «Лукойл», компания получает наибольшую прибыль от затрат понесённых на формирование активов. А «Газпром»



согласно данному показателю за весь анализируемый период кроме 2016 г. и 2018 г. является самой не эффективной из рассматриваемых корпораций.

Далее проанализируем соотношение суммарных доходов и расходов компаний за год. Данный показатель демонстрирует величину дохода (доход от реализации, доход от др. операционной, инвестиционной, финансовой деятельности) полученного компанией с 1 руб. затрат (себестоимость, сбыт, административные затраты, убытки по др. операционной, финансовой, инвестиционной деятельности), понесенных в процессе хозяйственной деятельности на протяжении года. Динамика дохода, получаемый с каждого рубля суммарных расходов ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром» представлена на рис. 4.

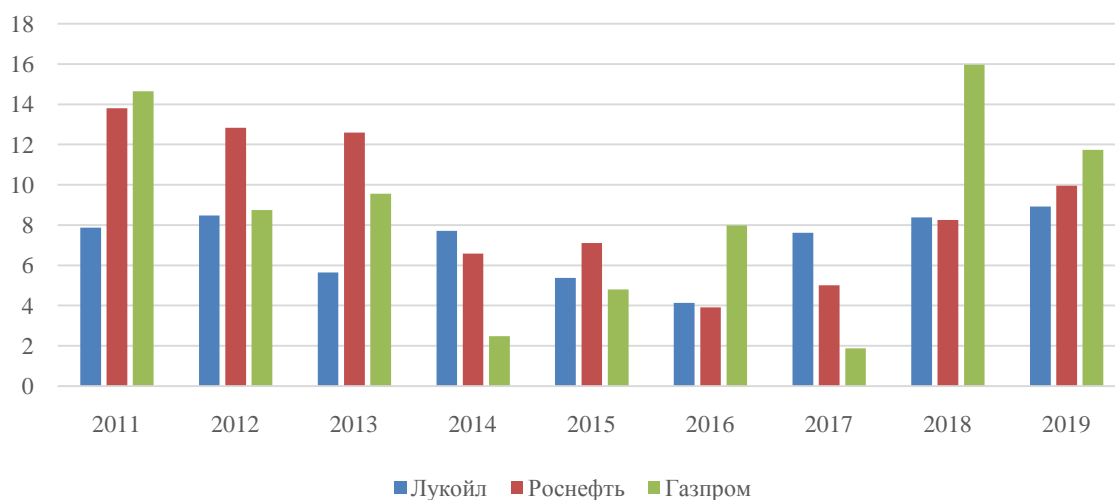


Рис. 4 Величина дохода на 1 руб. суммарных расходов ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром» за 2011-2019 гг., коп./руб. [1-3]

И согласно представленным на рис. 4 данным можно отметить, что «Газпром» не является аутсайдером по данному показателю. В 2011 г., 2016 г., 2018 г., 2019 г. компания продемонстрировала умение лучше остальных компаний распоряжаться своими ресурсами.

Следующим финансовым показателем рассмотрим рентабельность реализованной продукции, данные по которому приведены на рис. 5.

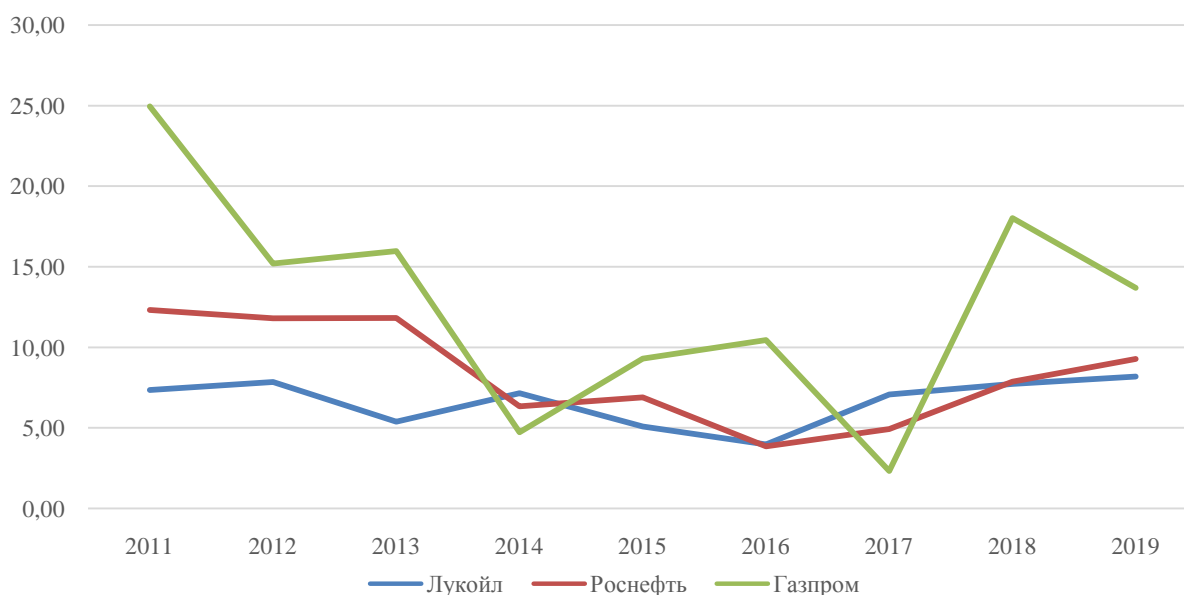


Рис. 5 Рентабельность реализованной продукции ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром» по чистой прибыли за 2011-2019 гг., % [1-3]

Если посмотреть показатели рентабельности продукции по чистой прибыли можно отметить, что практически на протяжении всего рассматриваемого периода, за исключением 2014 г. и 2017 г. ПАО «Газпром» является самой эффективной компанией, а эффективность ПАО «Лукойл» и ПАО «Роснефть» находится на одном уровне.

Таким образом, подводя итог анализа финансовых показателей деятельности ведущих компаний нефтегазовой отрасли РФ, необходимо отметить, что ПАО «Лукойл» является наименее капитализированной компанией при практически одинаковом уровне чистой прибыли с ПАО «Роснефть», что и показывает рентабельность активов по чистой прибыли. Но при этом доход получаемый ПАО «Лукойл» на 1 руб. суммарных расходов ниже чем у государственных компаний. Также рентабельность реализованной продукции ПАО «Лукойл» сопоставима с ПАО «Роснефть», однако значительно ниже, чем у ПАО «Газпром».

Эффективность деятельности компаний по рассмотренным финансовым показателям в среднем сопоставимы друг с другом, но не одинаковы. Это связано со спецификой каждой компании. ПАО «Газпром» в большей мере специализируется на добыче, транспортировке, переработке и реализации газа, а нефть для него выступает как побочный продукт. ПАО «Роснефть» специализируется на добыче, транспортировке и реализации нефти. А ПАО «Лукойл» по большей части занимается переработкой нефтепродуктов и их реализацией. На деятельность компаний, специализирующихся на добыче нефти в значительной мере влияют обязательства РФ по сделке ОПЕК+, которая подразумевает квотируемое снижение добычи нефти каждой компанией. Для всех рассматриваемых компаний хорошей возможностью расширить рынки сбыта является улучшение политических и экономических взаимоотношений между РФ и Китаем.

#### **Список литературы:**

1. Официальный сайт компании ПАО «Роснефть» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/>
2. Официальный сайт компании по ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://lukoil.ru/>
3. Официальный сайт компании ПАО «Газпром», [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru).
4. Нефтегазовая промышленность России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.neftegaz-expo.ru/ru/articles/neftegazovaya-promyshlennost-rossii/>

## СЕКЦИЯ 2 ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

### ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ДНР

Здиховский И.А.

Студент 4 курса группы ВЭД-17

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассмотрено венчурное финансирование как форма инвестирования. Авторы рассматривают перспективы и возможные барьеры для внедрения венчурного финансирования в ДНР.

**Ключевые слова:** венчурное финансирование, инвестиции, государственная экономическая политика, инновационно-ориентированная экономика, экономическое развитие ДНР.

Исследование венчурного финансирования как формы инвестирования весьма актуально в настоящее время в связи с тем, что данный процесс, с одной стороны, является движущей силой создания инноваций на уровне национальной экономики и способствует ее переходу на новый уровень развития, что является одним из стратегических приоритетов ДНР, а с другой стороны, является необходимым условием создания многих компаний, осуществляющих разработку новых технологий и производство наукоемкой продукции.

Венчурное финансирование – это процесс осуществления долгосрочных вложений в капитал компании с целью получения прибыли от продажи своей доли в компании в дальнейшем, когда она достигнет достаточно высокой степени развития. В свою очередь, венчурный капитал – это особая категория капитала, которая подразумевает, во-первых, высокую степень риска и неопределенности, во-вторых, инновационную направленность вложения, в-третьих, интеграцию человеческих и финансовых ресурсов и в-четвертых, высокую прогнозируемую доходность как определяющий фактор, влияющий на принятие решения о финансировании.

Источники венчурного капитала, как правило, подразделяют на две категории: частные и институциональные. К частным источникам финансирования относятся, так называемые бизнес-ангелы, сущность функционирования которых заключается в инвестировании в молодые компании, деятельность которых характеризуется высокой степенью риска, на условиях передачи доли в компании и (по желанию ангела) части управленческих функций, а также семейные источники – 3F(Family, Friends, Fools – Семья, Друзья, «Дураки»). К институциональным источникам обычно относят венчурные фонды, которые ориентированы на получение прибыли непосредственно от проводимых им мероприятий по поддержке компании, банки, крупные корпорации и государственные источники в виде грантов [1, с. 101-102]. Также широко распространен краудфандинг (crowd — «толпа», funding — «финансирование») – модель финансирования, при которой средства собираются силами добровольной кооперации заинтересованных в функционировании компании лиц, чаще всего с помощью сервисов сети Интернет. Как правило, пожертвовавшие получают взамен на особые подарки, связанные с деятельностью фирмы, акции и др.

Процесс инвестирования в фирму принято подразделять на ряд стадий. На стадии Seed («ранняя», «посевная») организация формируется, но уже готов проект ее деятельности и четко выделена стратегия ее реализации. На стадии Start-up («начальная», «старт») созданы

опытные образцы, идет подготовка к запуску производства и выходу на рынок. На стадии Earlystage, earlygrowth («ранний рост») производство и рыночная деятельность налажены, но прибыль неустойчива. На стадии Expansion («расширение») компания нашла свое место на рынке и находится в устойчивом положении, но со стратегической точки зрения ей требуется дальнейшее развитие и расширение. На стадии Exit («выход») происходит продажа акций стратегическому инвестору или их первичное размещение на фондовом рынке (IPO) [2, с. 30].

Для государства развитый венчурный бизнес имеет ряд преимуществ: венчурная деятельность способствует внедрению новых технологий и переходу к инновационно-ориентированной экономике, к новейшим промышленным укладам, создает спрос на высококвалифицированных специалистов; налаживается производство наукоемких товаров и услуг; стимулируется рост бизнеса, что, помимо прочего, обеспечивает дополнительное пополнение бюджета за счет налоговых поступлений.

Основными субъектами инновационного процесса корпоративной модели являются крупные, устойчивые корпорации, банки, исследовательские институты, а также государственные органы, отвечающие за проведение научно-технологической политики. Венчурные фонды и малый инновационный бизнес в такой системе объединены в функционировании и играют подчиненную роль, будучи объединенными с банками, корпорациями и исследовательскими институтами [3, с. 43-44]. Данная модель менее подвержена финансовым рискам, однако обладает высокой инерционностью. Стимулирование и поддержка инновационной активности, при этой модели осуществляется через налоговую политику путем вычета из налогооблагаемой базы корпораций и высокотехнологичных компаний объемов инвестиций, направляемых в научно-исследовательские разработки на «ранней» и «начальной» стадиях.

В ДНР в сложившихся нестабильных политических и экономических условиях происходит становления инновационной деятельности. К сожалению, ряд факторов не позволяют экономике Республики развиваться на собственной научно-технической основе, когда научные и опытно-конструкторские разработки превращаются в базовый элемент производства. Это: отсталость технологической структуры; низкий технологический уровень производственной базы промышленности; слабое финансирование со стороны государства научных работ и НИОКР; нежелание зарубежных инвесторов финансировать высокорисковые проекты в условиях непризнанного государства; отсутствие финансовых ресурсов и фондового рынка; отсутствие обратной связи между инноваторами и инвесторами на постоянной основе; отсутствие качественного менеджмента у компаний, старающихся разрабатывать инновации, низкий уровень культуры бизнеса [4, с. 91; 5, с. 51-52].

Данные факторы обуславливают необходимость создания системы венчурного финансирования в ДНР. Основными же направлениями развития системы венчурного финансирования в ДНР являются: разработка национальной стратегии развития инновационной деятельности; разработка законодательных актов в сфере инновационной деятельности; создание действенной системы защиты интеллектуальной собственности; формирование системы информационного обеспечения всего цикла инновационной деятельности; создание стимулов и правового поля для индивидуальных инвесторов; создание стандартов по отбору и оценке инновационных компаний; разработка научного и правового обеспечения для создания инновационных структур разных типов; разработка системы показателей деятельности инновационных компаний на начальных этапах коммерциализации новаций; формирование спроса на инновации со стороны государственного сектора; привлечение индивидуальных инвесторов и экспертов к участию в процессе венчурного финансирования, повышение их информированности о возможностях венчурного финансирования. формировать, развивать и обеспечивать деятельность информационного обеспечения всего цикла инновационной деятельности.

Одним из основных направлений венчурного финансирования в ДНР может стать инвестирование в уже существующие предприятия с целью стабилизации их

функционирования и повышения эффективности их деятельности. В качестве примера такого предприятия можно рассмотреть организации, находящиеся под управлением ЗАО «Внешторгсервис». Это вертикально интегрированная компания, осуществляющая внешнее управление крупными металлургическими, химическими и добывающими предприятиями Донецкой и Луганской Народных Республик. Основной задачей ЗАО «Внешторгсервис» является сохранение промышленного потенциала крупных предприятий Донбасса и обеспечение их нормального функционирования. В структуру управления компании входят такие субъекты хозяйствования, как Донецкий металлургический завод, Алчевский металлургический комбинат, Харцызский трубный завод, Стахановский завод ферросплавов, предприятие «Макеевкокс» и другие (всего – 11 субъектов).

Рассмотрим более подробно предприятие «Макеевкокс» и произведем оценку финансового состояния предприятия для выявления возможностей повышения эффективности его функционирования. Рассмотрим для этого уплотненный баланс предприятия (табл. 1).

Таблица 1– Анализ баланса«Макеевкокс»

Статьи актива	На начало года		На конец года		Изменение			
	тыс. ед.	%	тыс. ед.	%	абсолют	темп прироста	структура	удельный вес
<b>1. Имущество всего</b>	<b>1211487</b>	<b>100,00%</b>	<b>1228274</b>	<b>100,00%</b>	<b>16787</b>	<b>1,39%</b>	<b>0,00%</b>	
<b>1.1. Необоротные активы</b>	<b>701188</b>	<b>57,88%</b>	<b>688849</b>	<b>56,08%</b>	<b>-12339</b>	<b>-1,76%</b>	<b>-1,80%</b>	<b>-73,50%</b>
1.1.1. Нематериальные активы	177	0,01%	143	0,01%	-34	-19,21%	0,00%	-0,20%
1.1.2. Незавершенные капитальные инвестиции	19510	1,61%	27734	2,26%	8224	42,15%	0,65%	48,99%
1.1.3. Основные средства	661291	54,59%	652216	53,10%	-9075	-1,37%	-1,48%	-54,06%
1.1.4. Другие необоротные активы	20210	1,67%	8756	0,71%	-11454	-56,67%	-0,96%	-68,23%
<b>1.2. Оборотные активы</b>	<b>510299</b>	<b>42,12%</b>	<b>539425</b>	<b>43,92%</b>	<b>29126</b>	<b>5,71%</b>	<b>1,80%</b>	<b>173,50%</b>
1.2.1 Запасы	151954	12,54%	209631	17,07%	57677	37,96%	4,52%	343,58%
1.2.3. Дебиторская задолженность за продукцию	255958	21,13%	140370	11,43%	-115588	-45,16%	-9,70%	-688,56%
1.2.4. Денежные средства и технико-финансовые инвестиции	26087	2,15%	8771	0,71%	-17316	-66,38%	-1,44%	-103,15%
1.2.5. Другие оборотные активы	76300	6,30%	180653	14,71%	104353	136,77%	8,41%	621,63%
<b>2. Источники имущества</b>	<b>1211487</b>	<b>100,00%</b>	<b>1228274</b>	<b>100,00%</b>	<b>16787</b>	<b>1,39%</b>	<b>0,00%</b>	
<b>2.1. Собственный капитал</b>	<b>252819</b>	<b>20,87%</b>	<b>259576</b>	<b>21,13%</b>	<b>6757</b>	<b>2,67%</b>	<b>0,26%</b>	<b>40,25%</b>
2.1.1. Зарегистрированный капитал	90751	7,49%	90751	7,39%	0	0,00%	-0,10%	0,00%
1.1.2. Нераспределенная прибыль	148455	12,25%	155212	12,64%	6757	4,55%	0,38%	40,25%
2.1.3. Другие источники	13613	1,12%	13613	1,11%	0	0,00%	-0,02%	0,00%
<b>2.2. Заёмный капитал</b>	<b>958668</b>	<b>79,13%</b>	<b>968698</b>	<b>78,87%</b>	<b>10030</b>	<b>1,05%</b>	<b>-0,26%</b>	<b>59,75%</b>
2.2.1 Долгосрочные обязательства	8506	0,70%	8121	0,66%	-385	-4,53%	-0,04%	-2,29%
2.2.2. Текущие обязательства	950162	78,43%	960577	78,21%	10415	1,10%	-0,22%	62,04%

Анализ актива баланса показывает, что в отчётном периоде произошёл прирост имущества на 1,39%. В большей степени на него повлиял прирост оборотных активов на 5,71, в то время как необоротные активы сократились на 1,76%. Больше всего из оборотных активов увеличились другие оборотные активы (на 136,77%), в меньшей степени – запасы (на 37,96%), а остальные статьи необоротных активов сокращались.

На конец года по сравнению с началом года дебиторская задолженность снизилась на 45,16%, что является положительным результатом, однако тот факт, что запасы при этом

выросли на 37,96%, может говорить о недостаточной динамике развития предприятия, нерациональном распределении финансовых ресурсов, снижении производительности труда.

Наибольшую долю в структуре активов занимают необоротные активы, которые на начало года составили 57,88%, а на конец года составляют 56,08%. Их снижение, которое может быть вызвано старением основных фондов, имеет незначительный масштаб. Данный показатель указывает на то, что производственный потенциал предприятия велик, и в случае получения дополнительного толчка к развитию оно может достичь более высоких результатов. На это же указывает и другое обстоятельство: коэффициент износа на конец периода составляет 34,25% и растет примерно на 3% год, что говорит о возможности продолжать использование предприятия без существенных капитальных вложений как минимум в кратко- и среднесрочном периоде.

О необходимости дополнительного привлечения капитала свидетельствует тот факт, что в источниках имущества гораздо большую долю занимает заёмный капитал (79,13% на начало периода, 78,87% на конец), а именно текущие обязательства (78,43% и 78,21% соответственно). Ещё более весомая причина – сумма запасов превышает суммарный объем собственного капитала, долгосрочных заёмных средств и краткосрочных займов, что свидетельствует о кризисном уровне финансовой устойчивости.

С другой стороны, о перспективности развития предприятия говорит то, что уже сейчас доля оборотных фондов в оборотных активах уже выросла с 19,25% до 27,99%, что означает, что производительность фирмы повысилась, имущественное состояние улучшается. При этом за рассмотренный период предприятию удалось выйти на чистую прибыль, но рентабельность по чистой прибыли пока составила только 0,48%. В противовес этому, 5,73% составляет рентабельность активов по операционной прибыли, что для крупного предприятия в кризисном финансовом положении – неплохой результат.

Таким образом, «Макеевкок» – весьма репрезентативный пример предприятия ДНР, которое имеет хорошие перспективы развития в случае привлечения дополнительного финансирования, в котором оно на данный момент остро нуждается. В организации инвестиций в предприятия ДНР, в свою очередь, должна помочь система венчурного финансирования, организованная и развиваемая на государственном уровне.

### **Список литературы:**

1. Степанова, Д. И. Основные источники и модели венчурного финансирования инновационных проектов / Д.И. Степанова // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно-практической конференции. / отв. ред. А.А.Сукиасян. – 2015. – С. 101-106.
2. Семенов, А. С. Венчурное финансирование инновационной деятельности / А. С. Семенов, А. И. Каширин // Инновации. – 2006. – №. 1. – С. 29-37.
3. Васильева, М. В. Мировой опыт венчурного финансирования нанотехнологий и возможности его адаптации в России / М.В. Васильева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №. 6. – С. 37-50.
4. Нестерова А. В. Проблемы и перспективы развития инновационных процессов в Донецкой Народной Республике // Менеджер. – 2017. – №. 1. – С. 90-94.
5. Соболева, И. И. Принципы венчурного финансирования и особенности организации венчурного финансирования в РФ / И.И. Соболева // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2012. – Т. 6. – №. 3. – С. 45-55.

## РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЧАО НПП «МЗША»

Карпенко А.А.

Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В данной статье были рассмотрены и определены основные результаты анализа ключевых финансовых показателей, а также пути улучшения финансовых показателей предприятия.

**Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, пути улучшения, промышленное предприятие, экономическое развитие, финансовый анализ

**Актуальность исследования.** В условиях конкуренции и нестабильной внешней среды особенно актуально оперативно реагировать на непрерывные изменения рынков сбыта, что способствует исследованию для деятельности предприятия. Зависимость финансового состояния от грамотно разработанных путей улучшения деятельности предприятия приводит к рациональному распределению финансовых ресурсов и подчеркивает важность его исследования.

**Цель исследования** – изложение теоретических основ и методологических подходов к исследованию путей улучшения финансового состояния предприятия, изучение особенности деятельности предприятия в условиях нестабильности.

**Содержание исследования.** При разработке путей улучшения одним из главных аспектов деятельности предприятия является производительность труда. Производительность труда – это показатель эффективности работы сотрудников предприятия, продуктивность их производственной деятельности.

Для увеличения производительности труда возникает необходимость воздействия на изменения в системе материального стимулирования трудовой деятельности сотрудников. Данная мера позволит:

1. В характере материального вознаграждения: увеличить роль мероприятий, направленных на компенсацию стоимости рабочей силы, что увеличит стоимость труда на предприятии, однако создаст заинтересованность сотрудников в финансово-экономических результатах предприятия;

2. В механизме оплаты материального вознаграждения: осуществить переход от установленных окладов по внутренне-организационной системе ранжирования согласно оценке работ и их соотношению на предприятии до установленных окладов и ставок на основе гибкого сочетания рыночных цен оплаты труда, индивидуальных и групповых результатов и уровня компетенции работника, что даст возможность выявить наиболее отстающих сотрудников и в результате личной беседы определить необходимость смены его квалификации либо увольнения.

3. Распространить новые формы материального стимулирования: участие в прибылях, приобретение акций, что позволит создать фонд для инвестиции в накопление человеческого капитала и его дальнейшее закрепление в рамках данного предприятия как, необходимого для его функционирования, трудового ресурса [1, с. 24].

Новые требования к рабочей силе предопределяют повышение ее стоимости, а, следовательно, произойдет увеличение расходов работодателя на привлечение квалифицированных кадров, однако окажет прямое воздействие на финансово-экономический результат предприятия в долгосрочном периоде.

В данных условиях появится необходимость внедрения трудосберегающих технологий, что приведет к обновлению действующего устаревшего оборудования на новое, более производительное и экономичное, а часть рабочей силы высвободится.

С целью удержания доли рынка и повышения производительности труда, повышению конкурентоспособности необходимо соответствовать рыночным требованиям, продукция должна быть конкурентноспособной, что свидетельствует о необходимости со стороны руководства предприятия улучшения процессов производственно-хозяйственной деятельности, адаптации предприятия к непрерывно изменяющимся условиям внутренней и внешней среды.

Возникает необходимость в:

1. Адаптации к высоким темпам современной особенности ведения бизнеса, в условиях жесткой конкуренции;

2. Использование современных технологий для работы с информацией и принятия текущих и прогнозных решений;

3. Улучшении клиентского опыта. При увеличении затрат на обратную связь, а также фиксировании записей разговоров с покупателями, что позволяет организовать максимально персонализированное взаимодействие, предпочтительное для большинства клиентов, оптимизировать издержки, связанные со снижением затрат на поиск информации: расходов по продвижению выпускаемой продукции; затрат по заключению и ведению переговоров; обеспечить высокий уровень клиентского сервиса в виде клиентской поддержки и применении готовых решений, требующих минимальной адаптации.

Сотрудничестве и партнерстве. Благодаря современным технологиям возникает возможность вести бизнес и искать партнеров во всемирной сети Интернет, без дополнительных трат на командировочные расходы и минимальным задействованием трудовых ресурсов [2 с. 103].

Несмотря на то, что применение путей улучшения финансового состояния предприятия приводит новые возможности в производственной деятельности, существуют факторы, сдерживающие и ограничивающие процесс улучшения. Выделяют внешние и внутренние барьеры, отраженные в таблице 1.

Таблица 1. Ограничивающие барьеры финансовой деятельности предприятия [3 с. 86]

Наименование	Характеристика
<b>Внешние барьеры</b>	
государственные	экономическая неопределенность в республике, отсутствие стандартов по применению технологий для научно-производственного предприятия и мер государственной поддержки инноваций в научной деятельности, разработки технологий на предприятии, и государственном стимулировании производства продукции
конкурентные	внедрение улучшений требует значительных вложений со стороны владельца предприятия, что, в краткосрочном периоде, негативно влияет на его результат; приверженность конечного пользователя ранее выпускаемой продукции; отсутствие информации об успешном опыте применения улучшений на других предприятиях отрасли
технологические	отсутствие проектов, учитывающих особенности научно-производственного предприятия; недостаточный уровень развития инфраструктуры
<b>Внутренние барьеры</b>	
ресурсные	высокая стоимость зарубежных ресурсов, необходимых предприятию для выпуска продукции; недостаток собственных средств для внедрения новых проектов; высокие затраты на эксплуатацию систем, использующих новые технологии; устаревшее техническое оснащение производства:
человеческие	недостаток осведомленности о преимуществах нововведений, неверное понимание сути капиталовложений и их преимуществ со



Наименование	Характеристика
	стороны руководства предприятия; нежелание сотрудников менять привычные формы работы; недостаток квалификации у персонала, использующего, внедряющего и обслуживающего новые технологии; естественный и вынужденный отток опытных кадров
психологические	отсутствие собственного опыта или негативный опыт применения новых технологий на других предприятиях, надежда на возможность успешного осуществления деятельности предприятия и без применения улучшения технологий; обеспечение информационной безопасности инфраструктуры и продукции
организационные	необходимость интеграции технологий в существующую информационную инфраструктуру предприятия; жесткая организационная структура предприятий

К сожалению, при нововведениях на предприятии возможны и отрицательные последствия [4 с. 46]. Понимание областей риска имеет решающее значение для их выявления и устранения. Стратегия предприятия вытекает из его целей и задач, влияет на репутацию и конкурентные преимущества. Риск возникает в случае неадекватности внешних факторов и не заинтересованности законодательной базы в упрощении работы предприятия.

Для улучшения финансового состояния ЧАО НПП «МЗША» необходимо проведение следующих мероприятий:

1. Своевременность расчетов с покупателями и заказчиками;
2. Оптимизация управленческих расходов;
3. Снижение себестоимости продукции за счет сокращения затрат на закупку зарубежного сырья и материалов, отдавая предпочтение отечественным аналогам;
4. Сокращение запасов материалов [5 с. 183]

Признание того факта, что в настоящее время у большинства предприятий ДНР существуют проблемы по формированию, управлению, распределению прибыли, требует рассмотрения определенных методов разрешения данных вопросов.

Среди факторов, влияющих на прирост прибыли, ведущая роль принадлежит снижению стоимости продукции. Выбор путей сокращения текущих издержек производства основывается на анализе структуры себестоимости.

В настоящее время часть продукции ЧАО НПП «МЗША», требует дальнейшего ее сопровождения, гарантийного и постгарантийного обслуживания. Так, предлагая данные услуги покупателям, предприятие может укрепить сотрудничество с предприятиями, работающими на оборудовании ЧАО НПП «МЗША», формируя имидж надежного партнера и привлечь потенциального и дополнительного покупателя, увеличив рыночную долю данной продукции. Как следствие, это приведет к увеличению объема выручки и прибыли предприятия.

При анализе деятельности ЧАО НПП «МЗША», наибольшее внимание следует уделить рассмотрению влияния рынков сбыта, так как этот фактор оказывает значительное влияние на уровень среднереализационных цен.

ЧАО НПП «МЗША» рекомендуется увеличить в общей массе долю продукции, продаваемой по более высоким ценам. Это обусловит повышение среднего уровня цены одной единицы изделия, и в результате увеличит прибыль от реализации продукции. При постоянной нехватке финансовых средств предприятие не в состоянии в достаточной мере выполнять крупные заказы клиентов, на изготовление отдельных видов продукции. В связи с этим рекомендуется сконцентрироваться на наиболее быстро продаваемых позициях предприятия.

На финансовое состояние предприятия оказывает влияние также состояние кредиторской и дебиторской задолженности. Большая кредиторская задолженность является отрицательным моментом деятельности предприятия. Поскольку срочную задолженность своим поставщикам ЧАО НПП «МЗША» обязано уплачивать в установленные сроки, оно будет вынуждено использовать собственный капитал, который может оказаться дороже кредиторской задолженности. Необходимо изменить условия некоторых договоров – предусмотреть предоплату платежей, ввести штрафные санкции за задержку платежей. Анализ показателей рыночной активности организации выполняется с целью принятия правильного решения об инвестировании и позволяет руководству предприятия, собственникам, инвесторам оценить его экономическое состояние.

Высокая степень загрузки оборудования, ускоренная их амортизация и замена на более современные высокопроизводительные и экономичные является непременным условием выживаемости и процветания предприятий и отраслей.

Учитывая проблемы анализируемой отрасли, для ЧАО «НПП» МЗША считаю целесообразным:

1. Повышение качества продукции;
  2. Замена действующего устаревшего оборудования на новое, более производительное и экономичное;
  3. Экономное расходование сырья в процессе промышленного хранения и переработки;
  4. Внедрение достижений современного научно-технического прогресса и, в первую очередь, безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих технологий и техники для их осуществления. Это увеличивает выход продукции из того же объема переработанного сырья, а значит и фондоотдачу;
  5. Повышение квалификации рабочего персонала;
  6. Увеличение объема производства предприятия и расширение рынков сбыта.
- Перечисленные меры должны иметь стабильный положительный результат для финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Евсюкова, Т.С. Пути улучшения использования основных фондов на предприятии / Т.С. Евсюкова, В.Г. Гадецкий / Донец. нац. техн. ун-т, Каф. менеджмента и хозяйственного права. – Донецк, 2012. – С. 24-25. – Библиогр.: 4 назв.
2. Маликов Р.И., Харисов В.И. Конкуренентоспособность в новой экономике: вопросы управления – М.: РГБ, 2013.– С.103-107
3. Иваниченко В. В. Установление внутренних резервов финансирования деятельности предприятия / В. В. Иваниченко // Молодой ученый. – 2014. – № 7(1). – С. 86-89.
4. Халин, В.Г. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски / В.Г. Халин Г.В. Чернова // Управленческое консультирование – 2018 – 10 – С. 46-63.
5. Юровский Б.С. Финансовый результат работы предприятия: бухгалтерский учет и налогообложение / Борис Юровский. – Харьков : Консульт, Б.р. –//Энциклопедия бухгалтера и экономиста –2003 – С. 183

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Москалева А.В.**

**Студентка 4 курса гр. ЭФК-17**

**Научный руководитель старший преподаватель Рытикова Е.А.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Актуальность оценки и анализа финансовых результатов промышленного предприятия заключается в выявлении различных факторов и методов влияющих на изменение показателей финансовых результатов.

**Ключевые слова:** финансовые результаты, использование прибыли, оценка, анализ, промышленное предприятие.

Финансовый результат является итоговым показателем деятельности любого предприятия за определенный отрезок времени. Все хозяйственные процессы, которые происходят внутри производственной деятельности промышленного предприятия, всегда направлены на получение положительного финансового результата.

На сегодняшний день имеется множество точек зрения ученых по изучению проблем оценки финансового состояния и результатов деятельности предприятия. Различия этих понятий отображается в степени исследования и помогает получить подробную информацию как о рентабельности, конкурентоспособности на рынке товаров и услуг, так и о финансовом состоянии в целом.

Автор Ануфриев В.Е. в своем понимании описывает финансовый результат как разницу между расходами и доходами организации. Превышение доходов над расходами ведет к приросту имущества предприятия, т.е. к прибыли, а превышение расходов означает убыток.

Утверждения Ефимова О.В. о том, что финансовым результатом является прибыль или убыток предприятия обоснованы тем, что финансовый результат – это то, чем имеют право распоряжаться собственники.

Н.А. Бреславцева отмечает необходимость использовать более информативные показатели, отражающие состояние капитала, имущества, а также отражали полную картину финансового состояния. [1]

Одним из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности является прибыль. Ее получение играет важную роль в развитии отраслей производства. С помощью прибыли осуществляется финансирование мероприятий по увеличению фонда оплаты труда работников, социально-экономическому, а также научно-техническому развитию предприятия. Однако, в силу некоторых обстоятельств, таких как незнание нормативных документов, которые регулируют финансовую деятельность предприятия или невыполнение обязательств предприятие несет убытки.

На предприятии существует несколько видов прибыли, это [2]:

- прибыль от продаж, которую получают в результате производства и дальнейшей продажи
- прибыль от прочей операционной деятельности, получаемая в результате основных фондов, неиспользуемых предприятием, материальных ценностей и прочих операций.
- прибыль от операций с ценными бумагами и видами деятельности, непосредственно не связанными с производственным процессом и реализацией продукции.
- валовая прибыль, которая представляет собой общую сумму дохода и не включает в себя коммерческие и управленческие расходы.
- чистая прибыль (оставшаяся в распоряжении предприятия).



Рисунок 1 – Экономические факторы, влияющие на величину прибыли

#### Методы анализа финансовых результатов

Самыми распространенными и наиболее применяемыми на практике являются следующие методы анализа финансовых результатов:

– горизонтальный анализ.

Отражает изменение исследуемого показателя во времени, при данном анализе используются показатели, характеризующие относительное и абсолютное отклонение.

Абсолютное отклонение:

$$X = X_1 - X_0$$

где:

$X_1$  – величина финансовых результатов по итогам отчетного периода

$X_0$  – величина финансовых результатов по итогам предыдущего периода.

Темп роста:

$$Tr = X_1 / X_0 * 100\%$$

– вертикальный анализ.

С его помощью проводится исследование структуры отдельных показателей или структуры финансовых результатов. Основой методики является расчет удельного веса показателей прибыли.

– уровень показателя прибыли к выручке:

$$Y = П / В * 100\%$$

где:

$П$  – прибыль.

$В$  – выручка.

– структура удельного веса прибыли в общей величине выручки.

$$Y = Y_1 - Y_0$$

где:

$Y_1$  – удельный вес прибыли в общей величине выручки отчетного периода.

$Y_0$  – удельный вес прибыли в общей величине выручки базисного периода.

– факторный анализ финансовых результатов.

При использовании факторного анализа определяется влияние факторов на величину прибыли, таких как: величина коммерческих и управленческих расходов, величина доходов

и расходов от прочих видов деятельности. Данный метод анализа эффективен и является более точным способом экономического анализа финансовых результатов. Его методология способствует возможности провести ряд исследований по изменению уровня рентабельности.[3]

#### *Основные пути повышения прибыли предприятия*

Значение прибыли в условиях рыночной экономики огромно. Стремление к получению прибыли стимулирует товаропроизводителей к увеличению производства своей продукции и снижению производственных затрат.

Несмотря на важность такого экономического показателя как прибыль, не она характеризует эффективную деятельность предприятия. Для того чтобы определить, насколько эффективна деятельность предприятия важно сопоставить результаты деятельности с его затратами или же ресурсами, которые привели к получению этих результатов.

Каждое предприятие, как правило, имеет плановые мероприятия по увеличению размера получаемой прибыли.

Такие мероприятия включают в себя следующее:

- увеличение объёма выпуска продукции;
- совершенствование качества выпускаемой продукции;
- продажа или сдача в аренду неиспользуемого оборудования и имущества;
- уменьшение себестоимости за счет рационального использования ресурсов, рабочего времени и силы;
- повышение производительности труда;
- расширение рынка продаж;
- рациональное использование экономических ресурсов;
- повышение технического уровня производства и производительности труда;
- снижение производственных затрат;
- диверсификация производства;
- внедрение финансового планирования;
- повышенная конкурентоспособность;
- реструктуризация предприятия.[4]

Целью управления прибылью предприятия является оптимизация планирования величины прибыли; оптимизация распределения получаемой прибыли.

Следует выделить, что на реализацию цели по получению и управлению прибылью направлена основная часть деятельности предприятия, а оставшаяся часть направлена на исполнение таких целей как обеспечение платежеспособности и ликвидности предприятия.

Прибыльная политика включает в себя анализ фактических финансовых результатов, таких как:

- тесная взаимосвязь расходов и доходов предприятия и его прибыли;
- прибыли (балансовой, от продаж, чистой, налогооблагаемой);
- анализ прибыли, рентабельности и выручки;
- анализ и оптимизация затрат в процессе расчета себестоимости выпускаемой продукции;
- оценка и анализ маржинальных показателей;
- анализ структуры капитала, расчет финансового рычага и его влияние на рентабельность;
- анализ оборачиваемости средств и их дальнейшее влияние на рентабельность.[5]

*Выводы:* Анализ финансовых результатов предприятия является определением того, на сколько эффективна деятельность предприятия. Процесс исследования показателей финансовой деятельности позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности для устранения отрицательных показателей.

**Список литературы:**

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М.: Дело-Сервис, 2012. 152 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. Минск: ООО «Новое знание», 2011. 688 с.
3. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. Финансовый анализ. – 2015.
4. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и содержание. Финансовый анализ. – 2013
5. Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник / Бланк И.А. – М.: Ника-Центр, 2014. – 768 с.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ОПЕРАЦИОННОГО ЛЕВЕРИДЖА В ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

**Наумов Л.Ю.**

**Студент 3курса гр. ЭФК –18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Устинова Л.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Важнейшим показателем, который характеризует изменение прибыли, является операционный леверидж. Величина операционного рычага отражает предпринимательский риск. В работе рассмотрены рекомендации по использованию операционного левериджа для снижения предпринимательских рисков в процессе планирования хозяйственной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** леверидж, маржинальная прибыль, запас финансовой прочности, переменные издержки, постоянные издержки.

Операционный анализ – один из наиболее эффективных способов измерения и анализа затрат, это элемент управления затратами предприятия. позволяет путем моделирования определить наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой продукции и объемом производства. Эффективность операционного анализа определяется тем, что такой анализ сводит воедино маркетинговые исследования, учет затрат, финансовый анализ и производственное планирование. Этот вид анализа используется при планировании и прогнозировании деятельности предприятия в условиях неопределенности.

Основными показателями операционного анализа являются:

- маржинальная прибыль (сумма покрытия постоянных затрат);
- чистая прибыль;
- точка безубыточности(порог рентабельности);
- запас(недостаток) финансовой прочности;

Эффект операционного рычага (леввериджа) – показатель величины предпринимательского риска.

В данной работе особое внимание уделено операционному рычагу ( $\mathcal{E}_{пл}$ ), так как он может использоваться в планировании деятельности предприятия, а именно помогает рассчитать изменение прибыли( $\Pi$ ) в плановом периоде, при изменении будущей выручки( $Вр$ ).

Для прогнозирования изменения прибыли в зависимости от изменения выручки, для этого используют формулу:

$$\mathcal{E}_{пл} = \frac{\Delta\Pi}{\Delta Вр}$$

Уровень операционного рычага позволяет рассчитать величину процентного изменения прибыли в зависимости от динамики объема продаж на 1%.

Операционный рычаг (операционный леве́ридж, производственный леве́ридж) показывает превышение темпов роста прибыли от продаж над темпом роста выручки предприятия.

Уровень операционного леве́риджа показывает степень чувствительности прибыли к изменению объема производства(продаж):если у предприятия высокий уровень производственного леве́риджа, то небольшие усилия по наращиванию объема производства могут привести к значительному росту прибыли. Причем, чем выше доля постоянных затрат, в общей структуре затрат компании, тем выше производственный леве́ридж. У предприятий с низким производственным леве́рижем в общих затратах преобладают переменные затраты.

С другой стороны, этот показатель характеризует предпринимательский риск получения убытков при падении объемов производства. При этом компании с высоким уровнем производственного леве́риджа в условиях падения объемов продаж будут терять прибыль в разы быстрее, чем компании, в которых преобладают переменные затраты в общей структуре затрат.

Эффект операционного рычага состоит в наращивании прибыли при росте объемов производства за счет экономии на условно-постоянных расходах и рассчитывается по формуле:

$$\text{Э}_{\text{пл}} = \frac{\text{МП}}{\text{П}} = \frac{\text{FC} + \text{П}}{\text{П}} = \frac{\text{FC}}{\text{П}} + 1 = \frac{\text{ВР} - \text{VC}}{\text{П}}$$

МП – маржинальная прибыль;

VC – переменные затраты;

FC – постоянные затраты.

При помощи показателя операционного леве́риджа можно рассчитать, на сколько потребуется сократить постоянные и переменные затраты для того, чтобы компенсировать изменения выручки от реализации и сохранить первоначальную прибыль (целевую прибыль). Расчетная величина постоянных и переменных затрат определяется по следующим формулам:

$$\text{FC} = (\text{Э}_{\text{пл}} - 1) * \text{П};$$

$$\text{VC} = \text{ВР} - \text{П} * \text{Э}_{\text{пл}}.$$

Операционный леве́ридж является показателем, помогающим выбрать оптимальную стратегию управления затратами и прибылью предприятия. Величина операционного рычага может изменяться как под влиянием цены и объема продаж, переменных и постоянных затрат, так и комбинации любых указанных факторов. Однако, большее влияние на изменение прибыли будут оказывать постоянные расходы, поскольку наращивание выпуска продукции обеспечивает рост прибыли только после того, как достигнут объем производства, который обеспечивает покрытие всех постоянных расходов. До этого момента компания несет убытки.

В зависимости от объема продаж используются стратегии высоких постоянных издержек и низких постоянных издержек.

Поддерживая стратегию высоких постоянных издержек, компания получает более высокий уровень прибыли, но ее деятельность подвержена значительным рискам, а это значит, что при падении спроса на производимую и продаваемую продукцию, уменьшении объема производства(продаж) по иным причинам заработанной прибыли будет недостаточно для покрытия всех постоянных затрат.

При поддержании стратегии низких постоянных издержек компания получает не такой высокий уровень прибыли, но при этом подвержена меньшим рискам.

В процессе управления предприятием необходимо учитывать следующие рекомендации:

1. Если объем производства незначительно превышает точку безубыточности, то предприятие имеет относительно большую долю изменения прибыли или убытков при изменении объемов. Однако, положительное воздействие операционного рычага будет проявляться тогда, когда объем производства значительно превысит точку безубыточности, то есть получит достаточный для покрытия постоянных затрат размер маржинальной прибыли. В ином случае высокий уровень постоянных затрат будет дополнительным фактором риска для деятельности предприятия.

2. Эффект производственного лeverиджа начинает снижаться по мере увеличения объема продаж и удаления от точки безубыточности.

3. Между производственным лeverиджем и прибылью предприятия существует обратная зависимость: чем выше прибыль, тем ниже эффект производственного лeverиджа.

4. Чем больше постоянных затрат в общей величине издержек предприятия, тем выше сила операционного рычага при определенном объеме производства, тем больший риск при сокращении объемов производства.

5. Между величиной запаса финансовой прочности и силой воздействия операционного лeverиджа существует обратная зависимость: чем ниже сила операционного рычага, тем выше запас финансовой прочности (ЗФП). Эту зависимость можно выразить формулой:

$$\text{ЗФП} = \frac{1}{\text{Э}_{\text{пл}}} (\text{ед.})$$

$$\text{ЗФП} = \frac{1}{\text{Э}_{\text{пл}}} * \text{ВР} (\text{руб.})$$

ЗФП - запас финансовой прочности;

Подводя итоги, следует отметить, что показатель операционного рычага помогает ориентироваться в условиях нестабильного рынка. При этом предприятие должно стремиться к положению, когда выручка превышает порог рентабельности, и производить товаров (в натуральном выражении) больше их критического значения для того, чтобы покрыть постоянные издержки производства. При этом будет увеличиваться прибыль. Сила воздействия операционного рычага тем сильнее, чем ближе производство к точке безубыточности, и наоборот. Показатель операционного рычага оценивает предпринимательский риск. Когда предприниматель знает уровень операционного рычага и что на него влияет, он может его изменять: увеличивать, когда продажи растут, и уменьшать, когда они падают. При высоком уровне операционного рычага возможны два варианта, когда прибыль будет возрастать высокими темпами и наоборот, будет резко снижаться. Соответственно, предприятия, которые имеют нестабильный объем продаж при высоком уровне лeverиджа, подвергаются большим рискам. Из этого следует, что чем ниже операционный рычаг, тем лучше для предприятия, поскольку оно более приспособлено к изменениям на рынке.

#### Список литературы:

1. Браун А. Операционный анализ как подход к ценообразованию [//http://ccwww.cfin.ru].
2. Кондратова Т.Г. Основы управленческого учета. – М.: Финансы и статистика. – 2000. –159 с.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.-350с.
4. Ластовецкий В.Е. Учет затрат по факторам производства и центрам ответственности.– М.: Финансы и статистика, 1993. –163с.
5. 5Губин В. Упрощенная система управленческого учета. [//http://www/cfin.ru/ias/simple\_manacc.ahtml]



## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Седова А.В.

Студентка 4 курса гр. МПО-17

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье проанализированы основные проблемы финансово-инновационной политики агропромышленных предприятий, выявлены существующие недостатки финансирования инновационной политики агропромышленных предприятий в ДНР и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** инновационная политика, финансовое состояние, финансовая устойчивость, инвестиционная привлекательность, источники капитала.

Инновации являются главным средством обеспечения конкурентоспособности продукции и устойчивости любого предприятия на рынке в целом.

В современной экономике инновации являются основой развития, конкурентоспособности, эффективных преобразований и функционирования организаций, отраслей, регионов и стран, являются главной движущей силой динамического развития производства и общества. Мировой и отечественный опыт подтверждает, что аграрное производство в значительной мере развивалось именно благодаря инновациям, что и обусловило актуальность данного исследования.

Инновационная деятельность в различных отраслях народного хозяйства не имеет значительных отличий, но принципиально несхожими могут являться направления и характер инновационных процессов, происходящих в них. Специфика инновационной политики в растениеводстве обусловлена, в первую очередь, особенностями аграрного производства, а именно: значительные отличия технологий производства, в связи с многообразием видов выращиваемой продукции; зависимость от климатических условий; существенная территориальная разобщенность сельскохозяйственных производителей; обособленность организаций, занимающихся разработкой и выпуском научных технологий, и предприятий, в рамках которых данные технологии могут быть реализованы. Помимо этого, также существует высокий уровень риска при внедрении инновационных процессов в сельскохозяйственное производство, обусловленное риском финансирования научно-производственных результатов и риском разрыва во времени между затратами и полученными результатами[1].

Исходными принципами, на основе и с учетом которых должна строиться система финансирования инноваций, должны выступать[2]:

1. Точное понимание целей. Цели, в соответствии с которыми функционирует система, должны быть четко согласованы с задачами по эффективному и своевременному внедрению новейших научно-технических достижений.

2. Используемые методы и приемы должны быть обоснованы, логичны и непротиворечивы законодательству.

3. Источники финансирования должны быть многочисленны.

4. Система финансирования должна быть комплексной, позволяющей охватить широкий круг технологических и технических новинок и направлений их использования в практической деятельности.

5. Адаптивность и гибкость, подразумевающие способность системы финансирования и отдельных ее элементов реагировать на изменения динамичной внешней среды, сохраняя свою эффективность.

В настоящее время методы финансирования инновационной деятельности агропромышленных предприятий можно разделить на прямые и косвенные (табл. 1)[3].

Таблица 1 – Методы финансирования инновационной деятельности агропромышленных предприятий

Прямые методы	Косвенные методы
1. Внутреннее самофинансирование.	1. Покупка материально-технических средств в кредит на срок, соответствующий срокам реализации инновационного проекта.
2. Финансирование с использованием рынка капитала.	2. Покупка материального имущества в рассрочку с учетом ожидаемых доходов.
3. Финансирование с использованием кредитного рынка.	3. Приобретение лицензии на технологию, заложенную в инновационный проект, при оплате лицензии исключительно в форме роялти.
4. Бюджетное финансирование.	4. Привлечение трудовых ресурсов с оплатой ценными бумагами фирмы, выпущенными под инновационный проект.
5. Финансирование с помощью комбинированных схем.	

Рассмотрим подробнее методы финансирования аграрных предприятий. При внутреннем самофинансировании компания использует только собственные финансовые ресурсы. Финансирование через рынок капитала подразумевает привлечение заемных средств или капитала внешними инвесторами. Финансирование через кредитный рынок осуществляется за счет банковских кредитов и в настоящее время является одним из наиболее распространенных методов финансирования. Бюджетное финансирование включает в себя выделение средств на развитие инновационной деятельности из государственного бюджета. Комбинированное финансирование использует различные методы для сбора средств на инновации.

Приобретение материальных и технических активов в кредит на период, соответствующий срокам реализации инновационного проекта, предполагает привязку срока кредита к периоду, в котором ожидаемая прибыль будет получена от внедрения инноваций, которые выступают как средство погашения банковского кредита. При покупке основных средств в рассрочку с учетом ожидаемых доходов, покупателю предоставляется право использовать имущество без права собственности, которое он приобретает только после окончательной выплаты рассрочки и процентов. Приобретение лицензии на технологию, включенную в инновационный проект, когда лицензия выплачивается исключительно в виде роялти, предполагает оплату в виде процента от объема продаж продукта или от продажи услуг, освоенных по лицензии. При привлечении работников с оплатой ценными бумагами компании, выданных для инновационного проекта, предполагается, что сотрудники будут получать прибыль дивидендами от инвестиционного проекта в будущем.

На сегодняшний день особая роль отведена политике бюджетной поддержки отрасли. Бюджетная поддержка аграрной промышленности – это целенаправленное государственное регулирование производственной деятельности хозяйствующих субъектов, путем направления бюджетных средств на определенные программы социально-экономического развития.

Бюджетная поддержка осуществляется в двух формах:

1) средства, которые должны были поступать в бюджет в качестве налоговых платежей, но были сознательно перераспределены государством в интересах производителей сырья и материалов для АПК, путем оказания аграриям различного вида услуг;

2) выделение средств из государственного бюджета на финансирование бюджетных программ поддержки производства сельскохозяйственной продукции (бюджетные ассигнования).

Собственные ресурсы предприятий остаются одним из основных источников финансирования сельскохозяйственного производства. Они включают в себя нераспределенную прибыль и амортизацию. Однако для нормального восстановления основных средств уровня амортизации, которая включается в себестоимость продукции, недостаточно, поэтому остро стоит вопрос о поиске новых источников финансирования для инновационного развития отрасли. Для инвесторов интересен не вид деятельности предприятия, производимая продукция и ее качество, а в первую очередь финансовое состояние субъекта хозяйствования. Чтобы привлечь новые источники финансирования и заинтересовать потенциальных инвесторов необходимо предоставить качественный и наглядный анализ имущественного состояния предприятия и источников его формирования.

В качестве примера в таблице 2 рассмотрим динамику и структуру активов сельскохозяйственного предприятия ООО «ТЕК», которое ведет свою деятельность на территории Донецкой Народной Республики.

Таблица 2 – Анализ актива баланса ООО «ТЕК».

Статьи актива	На начало года		На конец года		Изменения			
	тыс.ден. ед	%	тыс.ден. ед	%	Абсолютное	Темп прироста	Структура	Удельный вес
<b>1. Имущество всего</b>	<b>17635</b>	<b>100</b>	<b>21354</b>	<b>100</b>	<b>3719</b>	<b>21,09</b>	<b>0</b>	
<b>1.1 Необоротные активы</b>	<b>7633</b>	<b>43,28</b>	<b>8038</b>	<b>37,64</b>	<b>405</b>	<b>5,31</b>	<b>-5,64</b>	<b>10,89</b>
1.1.2. Незавершенные кап. инвестиции	1382	7,84	1382	6,47	0	0,00	-1,36	0,00
1.1.3 Основные средства	6251	35,45	6656	31,17	405	5,31	-4,28	10,89
<b>1.2 Оборотные активы</b>	<b>10002</b>	<b>56,72</b>	<b>13316</b>	<b>62,36</b>	<b>3314</b>	<b>33,13</b>	<b>5,64</b>	<b>89,11</b>
1.2.1 Запасы	7020	39,81	8846	41,43	1826	26,01	1,62	49,10
1.2.3 Дебиторская задолженность за прод-ю	1092	6,19	306	1,43	-786	-71,98	-4,76	-21,13
1.2.4 Денежные средства и текущие фин. инвест.	941	5,34	3257	15,25	2316	246,12	9,92	62,27
1.2.5 Другие оборотные активы	8910	50,52	13010	60,93	4100	46,02	10,40	110,24

Таким образом, из проведенного анализа видно, что валюта баланса на конец года по увеличилась на 3719 тыс руб., данный рост на 89,11% был вызван увеличением оборотных активов на 3314 тыс руб.(33,13%), и на 10,89% ростом необоротные активы, которые увеличились на 5,31%. Значительный прирост в структуре оборотных активах приходится на увеличились денежные средства и текущие финансовые инвестиции, что благоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности. Также, внимание инвесторов стоит обратить на снижение дебиторской задолженности на 71,98%, произошло погашение дебиторской задолженности, что является положительным эффект. Положительное изменение необоротных активов полностью вызвано приростом основных средств, что свидетельствует о модернизации основных фондов.

В таблице 3 проанализируем источники формирования имущества ООО «ТЕК», что не менее важно и интересно для потенциальных инвесторов.

Таблица 3 – Анализ пассива баланса ООО «ТЕК»

Статья пассива	На начало года		На конец года		Изменение			
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	Абсолютное	Темп прироста	Структура	Удельный вес
<b>2. Источники имущества</b>	<b>17635</b>	<b>100</b>	<b>21354</b>	<b>100</b>	<b>3719</b>	<b>21,09</b>	<b>0</b>	
<b>2.1 Собственный капитал</b>	<b>16528</b>	<b>93,72</b>	<b>21265</b>	<b>99,58</b>	<b>4737</b>	<b>28,66</b>	<b>5,86</b>	<b>127,37</b>
2.1.1. Зарегистрированный капитал	500	2,84	500	2,34	0	0,00	-0,49	0,00
2.1.2. Нераспределенная прибыль	-1074	-6,09	4737	22,18	5811	-541,06	28,27	156,25
2.1.3. Другие источники	17102	96,98	16028	75,06	-1074	-6,28	-21,92	-28,88
<b>2.2 Заемный капитал</b>	<b>1107</b>	<b>6,28</b>	<b>89</b>	<b>0,42</b>	<b>-1018</b>	<b>-91,96</b>	<b>-5,86</b>	<b>-27,37</b>
2.2.2. Текущие обязательства	1107	6,28	89	0,42	-1018	-91,96	-5,86	-27,37

В пассивах большую долю занимает собственный капитал, то есть предприятие ведет свою деятельность за счет собственных источников, заемный капитал составляют текущие обязательства за товары, работы, услуги, по расчетам с бюджетом, по расчетам по оплате труда. Нераспределенная прибыль выросла на 5811 тыс. руб., что положительно характеризует деловую активность предприятия и является весомым аргументом для инвесторов.

Более детальный и аргументированный анализ инвестиционной привлекательности ООО «ТЕК» можно отразить в коэффициентном анализе, который представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ коэффициентов, характеризующих капитал ООО «ТЕК»

Показатели	На начало года	На конец года	Описание коэффициента
1. Коэффициент финансовой автономии (Кавт)	1,858	1,608	Коэффициент автономии характеризуют долю собственных средств в общей сумме источников финансирования.
2. Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)	0,063	0,004	Коэффициент финансовой зависимости отражает долю заемных средств в общей сумме источников.
3. Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	0,937	0,996	Коэффициент финансовой устойчивости показывает удельный вес источников финансирования, которые могут быть использованы в течение длительного времени.
4. Коэффициент капитализации (Кз/с)	0,067	0,004	Коэффициент капитализации определяет, насколько велика зависимость компании от заемных средств.
5. Коэффициент финансирования (Кфин)	14,930	238,933	Коэффициент финансирования характеризует соотношение собственного и заемного капитала.

Исходя из анализа коэффициентов характеризующих капитал ООО «ТЕК», можно сделать вывод о том, что предприятие устойчивое и осуществляет свою деятельность практически за счет собственных средств.

К основным проблемам финансирования инновационной политики агропромышленных предприятий в ДНР можно отнести следующие:

1. Налоговая политика в сфере регулирования сельского хозяйства неэффективна: отсутствуют льготы для сельскохозяйственных производителей.

2. Отсутствуют ограничения на импорт сельскохозяйственной продукции, что создает высокий уровень давления на производителей в ДНР со стороны зарубежных поставщиков, в результате чего финансирование инновационной деятельности за счет собственных средств, предприятиям затруднительно.

3. Еще одной проблемой финансирования инновационной политики, является сложность прогнозирования темпов роста экономических показателей и нестабильность курсов валют.

4. Расходы на исследования и разработки новых технологий за счет средств госбюджета в бюджете республики не предусмотрены, предпосылок для изменения данной ситуации не предвидится.

5. Отсутствует механизм, который стимулировал бы развитие инновационных процессов в сельском хозяйстве.

Решение данных проблем может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

1. Увеличить бюджетную поддержку агропромышленного комплекса и стимулировать НТП в этой сфере, повышать инвестиционную привлекательность аграрной отрасли.

2. Усилить темпы роста технического перевооружения агропромышленных предприятий.

3. Осваивать новые технологические процессы на инновационной основе.

4. Провести системную оценку научного потенциала АПК, выявить и сосредоточить ее основные усилия на перспективных сферах деятельности.

5. Усовершенствовать налоговую политику в сфере регулирования сельского хозяйства, ввести льготы для сельскохозяйственных производителей.

Текущая нехватка инвестиционных ресурсов обостряет необходимость привлечения сбережений аграриев в долгосрочной перспективе для финансирования инновационной деятельности. Государственная политика в области стимулирования инвестиционной деятельности должна быть направлена на полную поддержку формирования и развития небанковских финансовых институтов, поскольку эти институты не имеют значительных ресурсов и надежных инструментов для их размещения на начальном этапе своей деятельности. Эта поддержка включает в себя: льготные ссуды, налоговые льготы для инвестиций и инноваций, снижение финансовых рисков, повышение процентных ставок по депозитам, амортизационные отчисления, снижение учетной ставки, компенсации, государственные субсидии, ссуды для аграриев и т. д.

### **Список литературы:**

1. Транченко Л.В. Специфика финансирования сельскохозяйственных предприятий / Л.В. Транченко, Р. И. Лопатюк // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – №5 (53).

2. Финансирование инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://studme.org/1003071913173/investirovanie/finansirovanie\\_innovatsionnoy\\_deyatelnosti](https://studme.org/1003071913173/investirovanie/finansirovanie_innovatsionnoy_deyatelnosti) – Загл. с экрана.

3. Семенова Н.Н. Развитие механизма финансирования инновационной деятельности в аграрном секторе экономики / Н.Н. Семенова, М.В. Шведова // Инвестиции и инновации 25(553) – 2013.

4. Черникова С.А. Механизм финансовой поддержки инновационной деятельности агропромышленного комплекса пространственно-отраслевой структуры региона / С. А. Черникова, Е. Б. Ковалева., С. А. Пыткина // Экономические отношения. – 2020. – Том 10. – № 2. – С. 543-558.

## АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Холап И.А.

Студент 4 курса гр. МПО-17

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Статья посвящена финансовым аспектам инновационной политики в сельском хозяйстве. Выявлены причины, сдерживающие активизацию инновационных процессов. Рассмотрены элементы инновационного финансового механизма, обеспечивающие успех инновационной деятельности: бюджетная, налоговая и кредитная составляющие.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, инновационная стратегия, финансово-инновационная политика, финансовое состояние, финансовая устойчивость.

Успешное хозяйствование в условиях рыночной экономики возможно лишь при повышении конкурентоспособности и эффективности отечественного аграрного производства, обеспечения продовольственной безопасности.

Финансовые аспекты инновационной деятельности в сельском хозяйстве, причины, сдерживающие активизацию инновационных процессов, элементы инновационного финансового механизма, обеспечивающие успех инновационной деятельности: бюджетная, налоговая, кредитная составляющие.

Финансовое положение аграрного предприятия обусловлено уровнем его инновационного развития, конкурентоспособностью его продукции. Повышение выручки и суммы прибыли улучшает денежное состояние предприятия и его платежеспособность.

Финансовая устойчивость обычно рассматривается как характеристика уровня финансового состояния хозяйствующего субъекта. Главной стратегической целью предприятия является увеличение его стоимости или ценности. С.П. Бараненко отмечает, что ценность фирмы определяется тем, какое положение на рынке обеспечивает фирме ее капитал, насколько эффективно он используется, увеличивая конкурентоспособность фирмы и рост доходов ее собственников. Этот подход не только обеспечивает увеличение прибыли в настоящий период, но и побуждает формировать будущее положение предприятия на рынке и в отрасли. Считается, что финансовое состояние сельского предприятия устойчиво, если собственные средства предприятия возмещают не менее половины всех экономических ресурсов, требуемых для исполнения его хозяйственной деятельности, финансовые ресурсы употребляются с достаточной рентабельностью, компания точно и в срок рассчитывается по своим обязательствам, определенно придерживаясь финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, а инвестиции повышают доходность капитала. Устойчивость финансов характеризуется не исключительно величиной абсолютных значений разных частей баланса предприятия или его обязательств, но и их соответствием. [2].

В последние десятилетия по определенным факторам случился значительный спад инноваторской активности сельскохозяйственной науки. Даже действующий инновационный потенциал агропромышленного комплекса (АПК) применяется около 4-5%, если в США выше 50%. Многие технологические разработки не становятся инноваторским продуктом; ежегодно остаются невостребованными сельским производством большинство инноваторских разработок. Исследование научного обеспечения АПК показал, что из общего количества завершенных, принятых, оплаченных заказчиком и рекомендованных к внедрению прикладных научно-технических разработок только 2-3% было продано в ограниченных объемах, 4-5% – в одном-двух хозяйствах, а судьба 60-70% разработок после 2-3 лет имела неизвестную дальнейшее ни заказчикам, ни разработчикам, ни покупателям научно-

технической продукции. В конечном итоге этого, в целом обеспеченность аграрной хозтехникой в расчете на 100га посевов зерновых, зернобобовых и промышленных культур примерно в 10-12 раз ниже, нежели в фермерских хозяйствах западноевропейских государств [3], что является тормозом в использовании инновационных технологий в растениеводстве.

Причина низкого уровня эффективности новых технологий зачастую объясняется тем, что сельское хозяйство не подготовлено для этих процессов, отсутствует система, обеспечивающая инновационный прогресс населения. Отсутствие конкурентоспособного отечественного сельхозмашиностроения привело к тому, что рынок заполнен импортной техникой, поставки которой за последние годы по отдельным видам машин выросли в 1,6-1,8 раза. В настоящее время уже более половина рынка – это импортная техника. Аграрный сектор экономики находится практически в полной зависимости от зарубежных производителей техники, что, безусловно, будет снижать и уровень продовольственной безопасности [4].

Стабильное финансовое положение, в свою очередь, позитивно воздействует на обеспечение потребностей в ресурсах, использовать новую технику и первоклассные семена. Финансовый процесс, как компонент финансово-инновационной политики, должен быть ориентирован не только на рациональные пропорции собственного и заемного капитала, но и обеспечивать более действенное его использование, благодаря инновационному развитию организации.

Анализа финансового состояния сельскохозяйственного предприятия, указывают на отставание в развитии инновационной политики в условиях рыночной экономики.

Для оценки возможных перспектив развития инновационной политики СХ предприятия ООО «АГРОКОМПЛЕКС ВОСТОК» проведем анализ активов и пассивов имущественного состояния и источников его формирования на основе бухгалтерского баланса в таблице 1 и 2.

Таблица 1 – Анализ активов ООО «АГРОКОМПЛЕКС ВОСТОК»

Ст. актива	На нач. года		На конец года		Изменения		
	тыс.ед	%	тыс.ед	%	Абсолют.	Темп прироста	Структура
<b>1. Имущество всего</b>	<b>3785,5</b>	<b>100</b>	<b>4263</b>	<b>100</b>	<b>477,50</b>	<b>12,61</b>	<b>0</b>
<b>1.1. Необоротные активы</b>	<b>577,2</b>	<b>15,25</b>	<b>553,5</b>	<b>12,98</b>	<b>-23,70</b>	<b>-4,11</b>	<b>-2,26</b>
1.1.1. Незавершон. кап. инвестиции	116,3	3,07	116,3	2,73	0,00	0,00	-0,34
1.1.2. Осн. средства	460,9	12,18	437,2	10,26	-23,70	-5,14	-1,92
<b>1.2. Оборотные активы</b>	<b>3208,3</b>	<b>84,75</b>	<b>3709,5</b>	<b>87,02</b>	<b>501,20</b>	<b>15,62</b>	<b>2,26</b>
1.2.1. Запасы	2044,2	54	2480,6	58,19	436,40	21,35	4,19
1.2.2. Текущ.биол.активы	1124,6	29,71	1197,5	28,09	72,90	6,48	-1,62
1.2.3. Ден.ср-ва и тек.фин.инвест.	1,6	0,04	2,30	0,05	0,70	43,75	0,01
1.2.4. Др оборот. активы	37,9	1,00	29,10	0,68	-8,80	-23,22	-0,32

На основе таблицы 1 видно, что валюта баланса повысилась, такая динамика вызвана положительным изменением со стороны оборотных активов на 15,62 %, а со стороны необоротные активы наблюдается отрицательная динамика (– 4,11%). Наибольший рост составили запасы 436,4 тыс. ден. ед., это указывает на рост объемов производства. Наибольшую долю в структуре активов занимают оборотные средства, что составляет на конец года 87,02%, а на начало 84,75%. Снижение необоротных активов и низкая их доля в структуре активов является настораживающим фактором и указывает на физический и моральный износ оборудования, списании основных фондов.

Таблица 2 – Анализ пассивов ООО «АГРОКОМПЛЕКС ВОСТОК»

Ст. пассива	На нач. года		На конец года		Изменения		
	тыс.ед	%	тыс.ед	%	Абсолют.	Темп прироста	Структура
<b>2. Источники имущества</b>	<b>3785,5</b>	<b>100</b>	<b>4263,0</b>	<b>100,00</b>	<b>477,50</b>	<b>12,61</b>	<b>0</b>
<b>2.1 Собственный капитал</b>	<b>1369,0</b>	<b>36,16</b>	<b>2043,9</b>	<b>47,95</b>	<b>674,90</b>	<b>49,30</b>	<b>11,78</b>
2.1.1 Зарегистр. капитал	60,00	1,58	60,00	1,41	0,00	0,00	-0,18
2.1.2 Нераспр. прибыль	768,10	20,29	1443,0	33,85	674,90	87,87	13,56
2.1.3 Др. источники	540,90	14,29	540,9	12,69	0,00	0,00	-1,60
<b>2.2 Заемный капитал</b>	<b>2416,5</b>	<b>63,84</b>	<b>2219,1</b>	<b>52,05</b>	<b>-197,40</b>	<b>-8,17</b>	<b>-11,78</b>
2.2.1 Текущие обязательства	2416,5	63,84	2219,1	52,05	-197,40	-8,17	-11,78

Наибольшую долю в структуре пассивов занимает заемный капитал – 63,84% и 52,05% на начало и конец года соответственно, а именно текущие обязательства. Собственный капитал на конец года изменился на 49,3%, а нераспространённая прибыль выросла на 87,87% (674,9 тыс.ден.ед.), такая динамика положительно характеризует деятельность предприятия и свидетельствует о наращивании производственных оборотов.

Таким образом, проанализировав имущественное состояние и структуру капитала ООО «АГРОКОМПЛЕКС ВОСТОК», можно сделать вывод, что предприятие работает на последнем издыхании, его основные фонды требуют инвестиционных вливаний. Структура капитала привлекает прибыльностью и достаточно высокой долей самостоятельности.

Проанализировать относительные показатели финансово-инновационной устойчивости можно с помощью системы коэффициентов, которая позволяет получить более глубокую оценку инновационной устойчивости сельскохозяйственной организации. Коэффициенты можно разделить на следующие основные группы [1]:

- коэффициенты, характеризующие финансовую независимость организации;
- коэффициенты, характеризующие состояние оборотных средств;
- коэффициенты, характеризующие состояние основных средств.

Таблица 3 – Коэффициенты финансово-инновационной устойчивости организации.

Коэффициент	Формула расчета	Экономическая сущность
Коэффициент автономии инновационного процесса	$K_{а.и.п} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}$ $K_{а.и.п} = \frac{1369}{3785,5} = 0,36$	Характеризует, в какой степени инновационные активы предприятия сформированы за счет собственных средств. Нормативное значение равно $>0,3$ .
Инновационный мультипликатор собственного капитала	$K_{и.м.с.к} = \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}$ $K_{и.м.с.к} = \frac{3785,5}{1369} = 2,76$	Отражает соотношение всех средств, авансированных в инновационный процесс, и собственного капитала. Рост показателя означает увеличение доли заемных средств в общем объеме источников финансирования
Коэффициент финансовой задолженности	$K_{ф.з} = \frac{\text{Совокупный капитал}}{\text{Активы}}$ $K_{ф.з} = \frac{1429}{3785,5} = 0,37$	Характеризует, в какой степени предприятие зависит от заемных средств. Нормальным считается следующий диапазон значений $K_{ф.з}$ : $0 \leq K_{ф.з} \leq 0,5$ .



Коэффициентный анализ финансово-инновационной устойчивости дал положительные результаты, что свидетельствует о финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятия ООО «АГРОКОМПЛЕКС ВОСТОК».

#### **Список литературы:**

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2015г., 204 с.
2. Васильева, Л. С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская, 2017. 356 с
3. Скрыпник Е.А. Устойчивое развитие сельских территорий – важнейшая цель государственной агропродовольственной политики России, 2009г., С 6.
4. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия: учебное пособие / В.Я. Ушаков; Москва. С.Ю. Витте. Каф. финансов и кредита, 2015г. С. 145.

### **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК ФАКТОРА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

**Яковенко М.В.**

**Студент 2 курса гр. ЭФК-19**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассмотрено понятие инновационно-инвестиционного процесса, который предоставлен, как процесс разработки, создания инновационного продукта посредством привлечения инвестиций. Также выделены внутренние источники инвестиций для осуществления инновационного процесса. Выявлены четыре сферы взаимодействия субъекта, внедряющего инвестиции и потенциального источника инвестиционных ресурсов. Рассмотрен процесс реализации инновационно-инвестиционной деятельности во взаимосвязи ее целей, факторов стимулирования и недостатков.

**Ключевые слова:** инновационно-инвестиционный процесс, инвестиционные ресурсы, факторы развития, инновация, источники финансирования.

Для развития производства и стабилизации уровня конкурентоспособности обязательно должны быть внедрены инновации. Создание или внедрение инноваций способно реализоваться только при присутствии требуемого объема ресурсов, формированию которых содействует инвестиционный процесс.

Современные инновационно-инвестиционные процессы являются довольно сложными, требуют высококвалифицированных специалистов для осуществления разработки и реализации мероприятий, которые связаны с достижением поставленных целей.

Исследованием инновационно-инвестиционного процесса занимались такие ученые, как Л.К. Корецкая, Т.П. Плишка, С. В. Шастун, И.Е. Лозинский, Е.А. Шмальченко, А.А. Семенова, И.И. Марущак, М.И. Лещенко, В.А. Демин, В.А. Кошелев, А.З. Хуснутдинов, Ю.В. Лысенко. Ученые внесли весомый вклад в развитие теории и практики инновационно-инвестиционного процесса, обосновали множество условий для его развития, но некоторые вопросы структуризации источников инвестиций для его осуществления, повышения эффективности данного процесса, выделение факторов успешного развития процесса все еще остаются актуальными.

Определение «инновационно-инвестиционного процесса» в современной литературе встречается довольно редко. Зачастую авторы уделяют больше внимания инновационному или инвестиционному процессам по отдельности. Рассмотрим существующие

понятия инновационно-инвестиционного процесса, которые ученые рассматривают в единстве инноваций и инвестиций.

Корецкая Л.К. определяет инновационно-инвестиционный процесс как процесс закупки или самостоятельного получения результатов интеллектуального труда, материализованных в новых машинах и технологиях, внедрения его в производство и создания экономической прибыли или достижения какого-либо иного социально-экономического эффекта на базе его воспроизводства [1].

Плишка Т.П. определяет инновационно-инвестиционные процессы как процессы долгосрочных вложений капитала в научные, технологичные, организационные, финансовые и коммерческие действия, которые приводят к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью [2].

Шастун С. В. считает, что содержание инновационно-инвестиционных процессов на основе конкурентной модели необходимо диагностировать в двух аспектах: внешнем (функционирования инновационно-инвестиционных процессов во внешней среде, то есть экономической, социальной, правовой, экологический аспекты анализа исследуемых процессов) и внутреннем (саморегулирование, включающее осуществление инновационного расширенного воспроизводства с использованием как сохраненного производственно-технического потенциала, так и на базе вновь эффективного, максимально воплощающего в себе интеллектуальный продукт и, следовательно, позволяющего достичь конкурентных преимуществ производства) [3].

Лозинский И.Е. рассматривает инновационно-инвестиционный процесс как последовательную и целенаправленную смену состояний отдельной производственно-экономической системы во времени в результате взаимодействия человека с данной системой, то есть вследствие влияния реализации инновационно-инвестиционной деятельности [4].

В 1997 году Межпарламентская ассамблея государств – участников содружества независимых государств, которая является межгосударственным органом СНГ, приняла постановление «об инновационно-инвестиционной инфраструктуре», в котором устанавливались правовые основы создания, работы и развития государственной инновационно-инвестиционной сетевой инфраструктуры, обеспечивающей на местах, в регионах стран – участниц СНГ функционирование инновационно-инвестиционного механизма, позволяющего активизировать социально-экономическое развитие регионов в условиях формирующейся рыночной экономики и жестких финансовых ограничений. В данном постановлении инновационно-инвестиционный процесс определялся как процесс реализации инновационного проекта «под ключ», в ходе которого инновационная и инвестиционная деятельность осуществляются во взаимосвязи, под единым (общим) управлением [5].

### **Список литературы:**

1. Корецкая Л.К. Инновационно – инвестиционная активность стекольной отрасли Владимирской области / Л.К. Корецкая, А.М. Губернаторов Г.А., Корецкий, Т.А. Никерова. – Владимир : Изд-во ООО «Транзит –ИКС», 2013. – 130 с.
2. Плишка Т.П. Инновационно – инвестиционные процессы / Университетские научные записи, 2009, №3 (31), с. 364-368.
3. Шастун С.В. Инновационно – инвестиционная стратегия как инструмент формирования конкурентных преимуществ предприятия, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4832/1/111.pdf>.
4. [http://www.confcontact.com/2013-nauka-v-informatsionnom-prostranstve/ek4\\_lozinsk\\_shm.htm](http://www.confcontact.com/2013-nauka-v-informatsionnom-prostranstve/ek4_lozinsk_shm.htm).
5. Постановление Межпарламентской ассамблеи государств – участников содружества независимых государств «О модельном законе «Об инновационно – инвестиционной инфраструктуре» № 9-11 от 8 июня 1997 г. // Официальный сайт Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iacis.ru/upload/iblock/323/046.pdf>.

### СЕКЦИЯ 3

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

### К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГАЗА ДЕГАЗАЦИИ УГОЛЬНЫХ ПЛАСТОВ

Белоненко И.В.

Студент 1 курса гр. ТПзм-20

Карпухина И.И.

Студент 1 курса гр. ЭНМзм-20

Научный руководитель доцент Сафонова Е.К.

*ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** Рассмотрена проблема энергетического использования газа дегазации угольных пластов – шахтного метана.

**Ключевые слова:** шахтный метан, угольный пласт, подовая щелевая горелка.

Актуальность проблемы утилизации газа дегазации угольных пластов – шахтного метана состоит не только в его энергетическом использовании, но и с тем, что этот процесс способствует повышению безопасности угледобычи.

В Донбассе извлекается порядка 2428 млн. м<sup>3</sup> метана. Ресурсы газа в горной толще угольных месторождений Донбасса составляет 12 – 25 трлн. м<sup>3</sup> [1, 2].

Известно, что 20300 млн. т условного шахтного метана сосредоточено в пластах глубиной залегания более 1200 м, 5 млн. т у.т.

– в пластах залегания до 300 м и от 300 – 1200 сосредоточено 36400 млн. т у.т., в том числе в Донецком бассейне метан залегают в основном на глубине 600 – 1000 м при общем количестве 3100 млн. т у.т.[3]:

– 48% залегают на глубине от 600 – 1200 м;

– 38,7% – на глубине 1200 м;

– и только 13% на глубине от 300 – 600 м.

В целом запасы шахтного метана составили по шахтам Донбасса 2573 млн. м<sup>3</sup>, что соответствует 3100 млн. т у.т. В странах СНГ залежи метана составляют 5% от общего количества.

Наиболее перспективным направлением утилизации некондиционного шахтного метана является разбавление его до концентрации в смеси 2,5 % и прямое сжигание ее в специально оборудованных топках. Разбавляющим агентом может быть вытекающий шахтный вентиляционный поток, выбрасываемый в атмосферу.

Целесообразно разработать газовые горелки, использующие эффект «лампы Дэви», которую ранее использовали для измерения концентрации метана в забоях.

Известно, что границы взрывоопасных концентраций метана – воздушных смесей составляют 5 – 15 %, поэтому допустимая верхняя граница их использование будет 30 %, а нижняя – 2,5 % (двойной запас). Однако эти границы могут быстро меняться по разным причинам. Наиболее опасным случаем является обрыв газопровода, когда содержание метана резко уменьшается, образуя взрывчатую смесь.

Решение проблемы использования газа дегазации угольных пластов особенно актуально в Донецком регионе, где уголь является основным энергоносителем.

Несмотря на значительные ресурсы, промышленное извлечение метана с использованием традиционных технологий, применяемых в газодобывочной отрасли, практически не выполнено из-за особенного характера связи его с угольным веществом. Основное количество метана содержат пласты и рассеянное угольное вещество в породах в сорбированном виде на поверхности транспортных закрытых пор в форме стабильного углеметанового твердого раствора. Часть свободного метана в газоносных структурах угольных месторождений мала и не превышает 0,5 – 1,5 % общих ресурсов. Становится все больше очевидна объективная необходимость использования метана угольных месторождений в промышленных и коммунальных целях.

Так как все шахтные котельные работают на твердом топливе, очевидна необходимость их перевода на газ дегазации.

Производственно – отопительная паровая котельная шахты имени М. И. Калинина с присоединенной нагрузкой 0,46 Гкал/ч работает в водогрейном режиме в системе котел – бойлер. В летний период тепло требуется только для горячего водоснабжения и технологических целей.

В котельной установлено 3 котла ДКВ – 10/13 – котел №1, котел №2, котел №3. Максимальная паропроизводительность котельной составляет  $3 \cdot 30 = 90$  т/ч. Котлы оборудуются топками с пневматическими вбрасывателями топлива и установками для возврата уноса.

Топливом для котлов служит привозной уголь – промпродукт с обогатительных фабрик с  $Q_H^P = 3850$  ккал/кг.

Часовой расход топлива составляет 5400 кг/ч.

При переводе котельной на газ дегазации следует учитывать, что для сжигания газа дегазации при концентрации шахтного метана не менее 33% применяют диффузные горелки, в частности щелевые подовые, особенность работы которых заключается в том, что в факеле горелки нет проскока пламени.

Проблема работы на газе дегазации заключается в том, чтобы обеспечить полное сжигание, не допустить проскока пламени и обеспечить нормальное давление газа. Сложность работы на газе низкого давления в том, что при использовании газа низкого давления происходит проскок и обрыв пламени, а это негативно сказывается на работе горелочного устройства.

Конструктивные характеристики горелочного устройства должны обеспечивать наилучшее перемешивание газа с воздухом. Опытами установлено, что оптимальный шаг между отверстиями  $s/d = 6 - 10$ . При диаметре отверстий 2 – 3 мм принимают  $s = 20$  мм при  $d = 4 - 5$  мм величина  $s = 25 - 35$  мм[5].

На рисунке 1 показана схема установки подовой щелевой горелки.

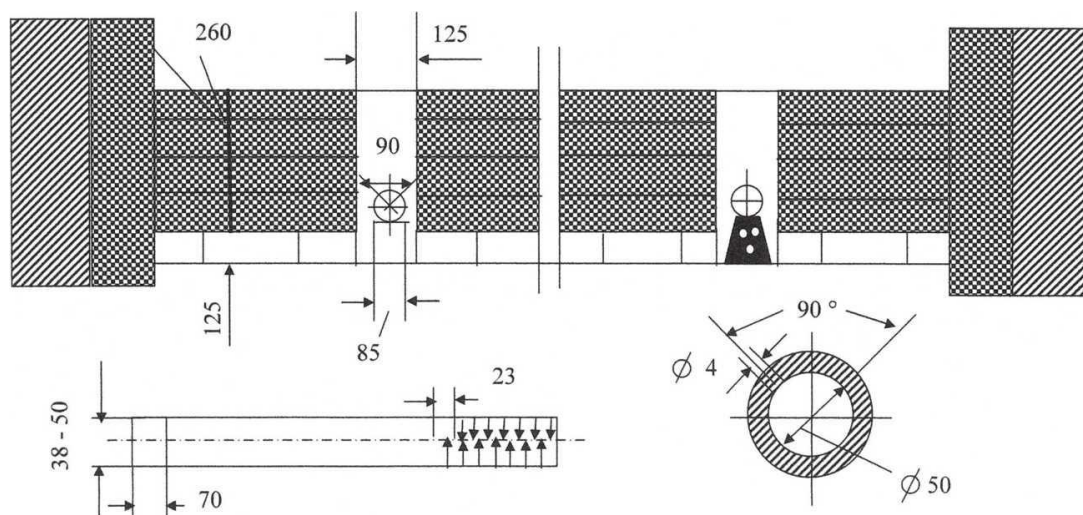


Рисунок 1 – схема установки подовой щелевой горелки

Коллектор горелки размещается на колосниковой решетке в прямоугольном кирпичном тоннели высотой 260 – 320 мм и шириной 125 – 145 мм. Для изготовления канала лучше всего применять шамот класса А. Воздух заранее подогреть до температуры 100 – 150° С, или холодный нагнетается дутьевым вентилятором под колосниковую решетку и затем через каналы поступает в щелевые тоннели, в которых происходит перемешивание газа с воздухом и горения. При правильной конструкции подовой горелки можно обеспечить полное сжигание газа в коротком факеле с малым избытком воздуха ( $\alpha = 1,1$ ).

Расчет бездутьевой щелевой горелки котла ДКВ – 10 – 13 показал, что при теплоте сгорания каптируемого газа 6500 ккал/м<sup>3</sup> (27235 кДж/м<sup>3</sup>), часовой расход топлива 0,89 м<sup>3</sup>/с и угол атаки газовых струй  $\beta = 40^\circ$ .

Полученная информация позволила принять к установке в котлах ДКВ 10/13 бездутьевую щелевую горелку. Конструктивный расчет показал, что скорость истечения газа из отверстий  $W_{\Gamma} = 59$  м/с; диаметр газовых отверстий  $d \approx 2$  мм; площадь огнеупорных щелевых каналов  $F_{\text{щк}} = 6,03$  м<sup>2</sup>; скорость воздуха в канале  $W_{\text{в}} = 1,55$  м/с; диаметр газораспределительных труб (внутренний)  $D_{\text{в}} = 100$  мм и внешний  $D_{\text{внш}} = 114$  мм; ширина щели между трубами  $b = 33$  мм; скорость воздуха в узком сечении между трубками  $W = 4,2$  м/с; сопротивление горелки  $\Delta P_{\Gamma} = 1,27$  мм в.ст. = 12,45 Па; сопротивление воздухоподводящей системы не должно превышать 26,8 Па.

При переводе котла с твердого на газообразное топливо, вредные выбросы NO<sub>x</sub> снижены на 24 % и составляют  $0,137 \cdot 10^{-3}$  г/с, вредные выбросы СО снижены на 86 % и составляют 0,0025 г/с, снижен химический недожег и организовано более полное сжигание топлива в топке котла. Полностью исключены выбросы SO<sub>2</sub>.

Газ дегазации угольных пластов может иметь очень широкий диапазон содержания метана. В связи с этим, технологии использования этого газа должны учитывать данный фактор и быть достаточно надежными и безопасными. Использование подовых щелевых горелок наилучшим образом удовлетворяет данным требованиям.

Энергетическая эффективность и безопасность использования газа дегазации угольных пластов, прежде всего, связана с тем, что регион Донбасса имеет значительные собственные запасы этого газа. Кроме того, сопутствующее повышение безопасности труда в угледобывающей отрасли имеет большое социальное значение, что также отражается на показателях экономической безопасности региона.

### Список литературы:

1. Газоносность угольных месторождений Донбасса / А. В. Анциферов, М. Г. Тиркель, М. Г. Хохлов, В. А. Привалов, А. А. Голубев, А. А. Майборода, В. А. Анциферов – К.: Наук.думка, 2004. – 232 с.
2. Голубев А. А., Майборода А. А., Анциферов В. А., Канин В. А. Генетический аспект формирования скоплений и месторождений свободных углеводородных газов Большого Донбасса // Зб. наук.працьУкрНДМІ. – Донецьк, 2008. – № 3. – С. 25-40.
3. Конарев В. В., Сеплярский Д. Г., Рылов В. Ф. Об опыте разработки технологии дегазации угольных месторождений в Донбассе // Геотехн. механика. – К., Днепропетровск. – 2000. – Вып. 17. – С. 208-213.
4. К вопросу о необходимости модернизации тепловой схемы котельной при изменении фактических тепловых нагрузок / Патана Ю.Р., Сафонова Е.К., Безбородов Д.Л. // Металлургия XXI столетия глазами молодых. Материалы VI Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов: сборник докладов. Редколлегия: С.М. Сафьянц (пред.) [и др.]. 2020. С. 328-329.
5. Физическое моделирование процесса смесеобразования, протекающего в щелевых подовых горелках/ Монастырний Д.А., Боев Ю.А., Левшова Н.М. // Металлургия XXI столетия глазами молодых. СБОРНИК ДОКЛАДОВ V международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов. Отв. ред. Кочура В.В., 2019. С. 330-331.

## РЕОРГАНИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Зайцева Н.С.

Студент гр. ГУЭзм-19

Научный руководитель к.э.н., доцент Портнова Г.А.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Управление земельными ресурсами на муниципальном уровне представляет собой процесс формирования социально направленной политики использования земельных ресурсов на основании природно-этнических характеристик местности, определяющих взаимосвязи между экономическими субъектами данной территории и устанавливающие институциональные и информационные связи в системе муниципального управления. Основными инструментами организационного механизма рационального использования земельных ресурсов выступают кадастровые работы и совершенствование содержания Государственного земельного кадастра, направленные на переоценку земельных участков разных форм собственности и регистрацию новых земельных участков.

**Ключевые слова:** земельные отношения, земельные ресурсы, муниципальное управление, управление земельными ресурсами, земельный рынок.

Ключевые проблемы обеспечения рационального использования земельных ресурсов в экономике регионов связаны, прежде всего, с муниципальным уровнем управления земельными ресурсами, характеризующимся проявлением таких негативных факторов как: несовершенство и противоречивость существующего законодательства, регулирующего и регламентирующего земельные отношения; межведомственная несогласованность региональных и муниципальных структурных подразделений; несовершенство структуры управления земельными отношениями в муниципальных образованиях; неподготовленность и непрофессионализм кадров, зачастую подменяемые элементарной коррупционной составляющей и др. [1, с. 1062].

Следовательно, необходимо более детально исследовать процессы управления земельными ресурсами на муниципальном уровне. В качестве объекта управления земельными ресурсами в муниципальном образовании выступает земельный участок в установленных границах, с фиксированной площадью и правовым режимом в пределах границ муниципального образования. При этом следует уточнить, что объектами муниципального управления будут являться не только земли, находящиеся в муниципальной собственности, но и частные, а также – неразграниченные земли.

Предметом управления муниципальными земельными ресурсами будет являться формирующийся и совершенствующийся механизм регулирования земельных отношений и использования земельных участков в границах муниципального образования. Необходимо обратить внимание на то, что муниципальное управление земельными ресурсами отлично от управления муниципальными земельными ресурсами по существу содержания категорий (табл.1.1).

Муниципальное управление земельными ресурсами может также преследовать следующие цели:

– максимальное удовлетворение потребностей в земельных участках, как граждан, так и предприятий различных отраслей хозяйствования на территории муниципального образования;

– предельное вовлечение земли в оборот и создание необходимых условий для реализации инвестиционного потенциала земель (развитие территории муниципального образования).

Таблица 1.1 – Различие понятий «муниципальное управление земельными ресурсами» и «управление муниципальными земельными ресурсами» [2, с. 8]

Признаки различий	Муниципальное управление земельными ресурсами	Управление муниципальными земельными ресурсами
Цели	Повышение эффективности использования земли всех собственников на территории муниципального образования; Наполнение бюджета за счет контроля над налогообложением земли и операций, связанных с землей всех форм собственности, в том числе, бесхозных участков Развитие территории муниципального образования	Повышение эффективности использования земли муниципального собственника на территории муниципального образования; Наполнение бюджета за счет контроля над налогообложением муниципальной земли и операций, связанных с землей муниципальной формы собственности; Развитие структуры и содержания муниципальной собственности
Объекты управления	Земельные участки всех видов, категорий и форм собственности, входящие в границы муниципального образования	Земельные участки муниципальной формы собственности, входящие в границы муниципального образования
Иерархия	Включает в свою структуру управление муниципальными землями	Входит в структуру муниципального управления землями

Система муниципального управления земельными ресурсами представлена на рисунке 1.1.

Управление землями на территории муниципального образования включает в себя принятие нормативно-правовых актов в виде решений, программ, правил и раскрывается через внедряемые мероприятия. В соответствии с ним органы местного самоуправления могут активно влиять на становление и развитие рынка земли. При этом в основу общего регулирования земельно-имущественных отношений положена государственная и региональная нормативно-правовая база.



Рисунок 1.1 – Муниципальное управление земельными ресурсами как система

В системном подходе к муниципальному управлению земельными ресурсами выделены 7 блоков подсистем управления. Каждый из них имеет свои задачи и свой инструментарий.

Блок «Планирование и прогнозирование использования земельных ресурсов» занят формализацией целей и задач, а также средств их достижения в соответствии с реальными ресурсными возможностями.

Блок «Экономическое стимулирование рационального использования земельных ресурсов» занимается регулированием механизмов платежей за землю.

Блок «Информационное обеспечение системы управления земельными ресурсами» включает изучение, оценку, систематизацию и учет земельных ресурсов.

Блок «Нормативно-правовое обеспечение системы управления земельными ресурсами» представлен совокупностью постоянно обновляемых институциональных регламентов.

Блок «Мониторинг земель» занимается своевременным выявлением изменений состояния земель и выработкой соответствующих рекомендаций.

Блок «Организация землеустройства» включает организацию и реализацию управленческих решений.

Блок «Муниципальный контроль над использованием и охраной земель» является завершающим в системе и в то же время – влияющим на блок прогнозирования.

Муниципальное образование изначально является сложной системой, развитие которой находится под влиянием как внешних, так и внутренних факторов (рис. 1.2). Эти факторы оказывают влияние и на систему муниципального управления земельными ресурсами.





Рисунок 1.2 – Внешние факторы муниципального управления земельными ресурсами

Среди внутренних факторов, влияющих на муниципальное управление земельными ресурсами, необходимо выделить следующие (рис. 1.3.).

Таким образом, обобщив факторы внешней и внутренней среды для управления муниципальными земельными ресурсами, мы можем сделать вывод, что важнейшими из них являются: социальные; политические; природно-этнические; экономические; институционально-информационные.

Иерархия этих факторов расположена нами по порядку важности фактора. Приоритет социального фактора заключается в том, что экономическая политика государства, направленная на собственное воспроизводство, обязательно ориентируется на нужды и потребности населения, особенно в вопросах, связанных с воспроизводственными процессами на уровне домохозяйств. Земля является важнейшей основой воспроизводства семей, проживающих на земле. Поэтому следующим фактором является политический. Политика не может быть оторвана от природно-экологических реалий, так как каждый регион находится в определенном этническо-природном пространстве, особенности которого предлагают хозяйственную деятельность субъектам региона или данной местности [3, с. 110].

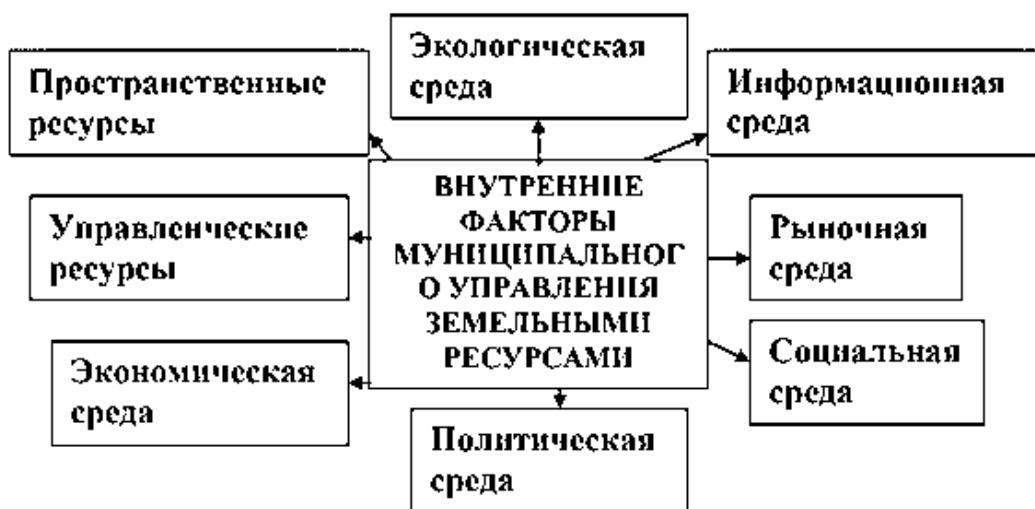


Рисунок 1.3 – Внутренние факторы муниципального управления земельными ресурсами

Экономика региона опирается не только на политику страны, но и на земельные и человеческие ресурсы. В результате взаимодействия всех факторов возникает

институциональное поле с обратной связью между органами управления и субъектами экономики в виде информационных баз, систем и потоков. Логическая схема факторов муниципального управления земельными ресурсами с учетом указанной нами иерархии представлена на рис.1.4.

Политика муниципальной власти в сфере землепользования должна учитывать все многообразие факторов, влияющих на управление земельными ресурсами. Таким образом, управление земельными ресурсами муниципального образования является не просто сложным процессом в связи с наличием большого количества факторов внутренней и внешней среды, не зависящих от субъекта управления, но оказывающих сильное влияние на объект управления – земельные ресурсы.

С моей точки зрения, муниципальное управление земельными ресурсами это процесс формирования социально направленной политики использования земельных ресурсов на основании природно-этнических характеристик местности, определяющих взаимосвязи между экономическими субъектами данной территории и устанавливающие институциональные и информационные связи в системе муниципального управления. Кадастровые работы и совершенствование содержания Государственного земельного кадастра (ГЗК) являются основными инструментами организационного механизма землеустройства и управления земельными ресурсами. В частности, одной из задач ГЗК является переоценка земельных участков разных форм собственности и регистрация новых земельных участков.

Формирование земельного рынка и его инфраструктуры происходит без учета реальной стоимости земли. Сегодня платежи за землю незначительны по сравнению с той отдачей, которая может ожидаться от земельных ресурсов. Органы управления земельными ресурсами в муниципальных образованиях входят в организационную структуру аппарата управления муниципалитета как органа местной власти. Организационная структура отражает форму разделения труда по управлению деятельностью или ресурсами. Каждое подразделение и должность создаются для выполнения определенного набора функций управления или работ. Для выполнения функций подразделения их должностные лица наделяются определенными правами на распоряжения ресурсами и несут ответственность за выполнение закрепленных за подразделением функций.

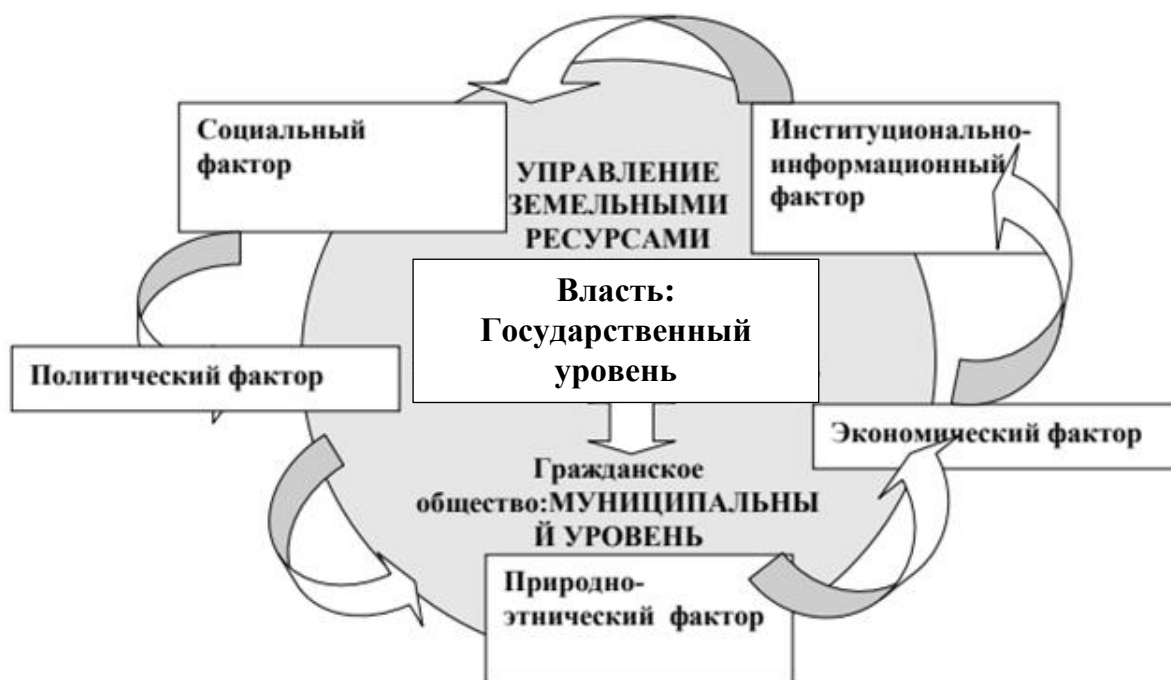


Рисунок 1.4– Логическая схема взаимосвязей в иерархической системе факторов управления земельными ресурсами

Схема организационной структуры управления отражает статическое положение подразделений и должностей и характер связи между ними. В регулировании земельных отношений, развитии земельного рынка, контроле за надлежащим использованием земельных участков немаловажная роль принадлежит органам местного самоуправления [4, с. 59]. Причем именно муниципалитеты выполняют две задачи в управлении земельными ресурсами: первую – свободное распоряжение ресурсами, находящимися в собственности муниципального образования или неразграниченного имущества; вторую – регулирование отношений в соответствии с федеральными нормативными актами и регламентами (рис. 1.5).

В оргструктурировании управления земельными ресурсами на уровне муниципалитетов важна синергетика. Поэтому, с нашей точки зрения, следует предложить такую структуру управления земельными ресурсами, которая объединит усилия разных структур муниципалитета в области управления землей города. Она должна соединить в себе матричную и дивизиональную модели управления, так как сложность и многоаспектность решения земельных вопросов требуют соединения двух моделей.



Рисунок 1.5– Институциональные полномочия муниципалитетов в сфере управления земельными ресурсами

В целях совершенствования организационных структур управления муниципальными земельными ресурсами как необходимого детерминанта обеспечения их рационального использования в экономике регионов целесообразно в муниципалитете создать управление, занимающееся только земельными ресурсами и земельными отношениями (рис. 1.6.). По моему предложению новая структура, отвечающая требованиям управления земельными отношениями, должна включать ответственное лицо – заместителя главы администрации по имущественным вопросам, которому будут переданы полномочия по управлению земельными ресурсами и земельными отношениями.



Рисунок 1.6 – Матрично-дивизиональная модель (синтез-модель) управления земельными ресурсами при муниципалитете

Как показывает практика, основные этапы принятия решения по управлению земельными ресурсами являются основой для формирования алгоритма управления земельными отношениями. Участники проблемных и проектных групп управления земельными отношениями должны входить в новую структуру на разных уровнях соподчинения.

В связи с тем, что новых подразделений не создается, нет необходимости говорить о дополнительных ресурсах на кадры. Напротив, может рассматриваться экономия на кадровом потенциале. Функциональные группы должны формироваться каждый раз при рассмотрении нового проекта. Такие группы создаются приказом по муниципалитету из наиболее компетентных работников. Их состав не меняется в течение года, одни и те же

работники могут входить в разные группы по проектам, что обеспечит информационное взаимодействие в рамках полномочий участников групп. К работе этих групп можно привлекать общественных экспертов, в том числе, юристов, экономистов, специалистов по земельным ресурсам, ученых.

**Заключение.** В целях организационного сопровождения рационального использования земельных ресурсов в экономике регионов в статье предложена организационная синтез-структура управления земельными ресурсами на муниципальном уровне, нацеленная на повышение эффективности использования земельных ресурсов в регионах с низкими показателями. Ее отличительной особенностью которой является формирование проблемных и проектных групп управления земельными отношениями на разных уровнях соподчинения, а также переход к матрично-дивизиональной модели управления земельными ресурсами, что позволяет обеспечить рациональное использование земельных ресурсов в экономике региона на основе нивелирования организационных противоречий и институциональных коллизий между различными ведомствами и уровнями власти.

### **Список литературы:**

1. Кравчук А.О. Государственная собственность как объект государственного управления (Административно-правовой аспект) //Административное и муниципальное право. – 2013. – №11. – С. 1062-1069.
2. Кусов И.С., Андреева К.А., Журавлева Т.А., Сорокина Т.А. Трансформация экономических инструментов управления земельными ресурсами в контексте муниципальной реформы в России // Государственное управление. Электронный вестник. – 2012. – №32. – С.8.
3. Кухтин П.В., Левов А.А., Лобанов В.В., Семкина О.С. Управление земельными ресурсами: Учебное пособие. / П.В. Кухтин, А.А. Левов, О.С. Семкина – С-Пб., 2018. – 165 с.
4. Левин А. Концепция эффективного управления земельными ресурсами муниципалитета // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – №3. – С. 58-63.
5. Лемин А.В. Земельные ресурсы как объект муниципального управления //Известия ИГЭА – 2016. – № 4(49). – С. 62-65.
6. Липски С.А. Государственное управление земельной собственностью // Экономика и управление собственностью. – 2016. – №3. – С. 34-40.
7. Щуров Н.Н. Методы оценки рыночной стоимости земельных участков при изъятии для государственных или муниципальных // Вестник Финансового университета – М., 2015. – № 5 (65). С. 83 – 87.
8. Указ Главы ДНР №350 «Об изъятии (отчуждении) земельных участков для государственных нужд» от 05.10.2020г [https://denis-pushilin.ru/doc/ukazy/Ukaz\\_N350\\_05102020.pdf](https://denis-pushilin.ru/doc/ukazy/Ukaz_N350_05102020.pdf)
9. Щуров Н.Н. Вопросы изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд. /Имущественные отношения в Российской Федерации – М., 2011. – № 3 (114). С.65-80
10. Международные стандарты оценки. Восьмое издание. 2017 / Пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова, А.И. Артеменкова; – М.: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков, 2016. – 422 с.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Кучугура В.С.

Студентка 2 курса гр.ЭФК-19

Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** статья посвящена анализу функционирования государственных финансов как основного элемента финансовой системы страны. В материале рассматривается сущность и место государственных финансов в финансовой системе государства, а также приведены и рассмотрены звенья, входящие в систему государственных финансов.

**Ключевые слова:** государственные финансы, финансовая система, экономика, денежные отношения, фонды

Сегодня финансы являются одним из наиболее важных элементов как экономики на макро и микро уровне, так и в финансовой системе страны. Финансы определяются, как один из главных элементов экономических отношений, материальной сферой которого выступает процесс формирования, распределения и использования денежных фондов для того, чтобы выполнять функции и задачи государства. В свою очередь, организация финансовой системы государства имеет колоссальное политическое значение, оказывая не только косвенное, но и прямое воздействие. В современных условиях финансы являются одним из наиболее важных элементов как экономики на макро и микроуровне. Финансы определяются, как один из главных элементов экономических отношений, материальной сферой которого выступает процесс формирования, распределения и использования денежных фондов для того, чтобы выполнять функции и задачи государства. В свою очередь, организация финансовой системы государства имеет колоссальное политическое значение, оказывая не только косвенное, но и прямое воздействие на всё государственное устройство и управление.

Финансовая система, а также понятие финансов возникло достаточно давно. Прежде всего, появление терминов относят к товарным отношениям, когда производители решили реализовывать то, что они производят. Ранее натуральное хозяйство рассчитывалось только на самостоятельное и полное потребление того, что производится. В дальнейшем, это стало подлежать и относиться к обмену, а еще позже к продаже. В конечном итоге, появились продажи товара, следовательно, появились и финансы.

Становление финансов в целом прошло несколько важных этапов. Первый этап произошел в отдельных торговых районах Италии в 13-15 веках. Эта страна в те времена стала той, в которой зародились первые положения финансовой системы. Таким образом, возникновение рассматриваемого понятия произошло в силу того, что надо было как – то обозначать экономические отношения и все, что связано с покупкой и продажей товаров. В будущем финансы и их система стала распространяться по всем городам и странам, специализировавшимся на торговле, и вскоре, приобрели большую популярность.

Второй этап развития финансов и финансовой системы пришелся на 17-18 века, когда постепенно начали вводиться технологии и оборудование в производственные процессы, что открывало возможности и способности создавать больше товаров для потребителей. Тогда компании начали активно заниматься становлением финансовой политики: строились и разрабатывались планы по развитию производства и производственных процессов, возникли перспективы накапливать активы в виде финансов, следовательно, начала развиваться конкурентоспособность. И уже на сегодняшний день есть очень мала вероятность встретить современное предприятие, которое работает без финансовой политики, ведь она является рычагом и инструментом работы на рынке. Исходя из вышесказанного следует, что финансовая система – это совокупность определенных финансовых функций, а также обособленных, но взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений и соответствующих им финансовых учреждений, которые организывают формирование,

распределение, использование денежных средств, и все это проводится в зависимости от уровня развития экономики и государства.

Финансовая система, как любой сложный механизм, состоит из отдельных звеньев, те в свою очередь подразделяются на элементы (рис.1).



Рис.1 Основные звенья финансовой системы

Одним из главных элементов рассматриваемой системы являются государственные финансы. В 16 веке во Франции впервые стал применяться термин «государственные финансы» и интерпретировался примерно также как и в наше время, но со стороны устанавливающего главенствующего способа производства и классовой природой государства. Но основателем теории государственных финансов считается Адам Смит. "Исследование о природе и причинах богатства народов" – ключевой труд А. Смита, развитие которого берет начало в Англии 18 века. Также дальнейшими исследованиями в данном направлении занимались такие деятели, как У. Петти, Ф. Кенэ, Д. Рикардо, Дж. М. Кейнс, М. Вагнер.

В свое время профессор Э.А. Вознесенский предложил группировку признаков государственных финансов, которые характеризуются такими признаками:

- 1) они представляют собой систему денежных отношений;
- 2) государство – один из субъектов этих отношений;
- 3) финансы выражают формы перераспределения стоимости совокупного общественного продукта, а именно национального дохода.

Только действующие одновременно эти три признака позволяют выделить из всей совокупности экономических категорий государственные финансы. Таким образом, государственные финансы – это система регламентированных государством денежных отношений, возникающая с формированием централизованных денежных фондов и их использованием для осуществления государством экономических, социальных, политических и других задач в процессе распределения и перераспределения.

Государственные финансы, как и финансовая система, складываются из элементов, составляющих единую совокупность (рис.2).



Рассмотрим каждое звено отдельно для того, чтобы в дальнейшем определить их важность в обеспечении полноценного функционирования системы государственных финансов.

Государственный бюджет представляет собой баланс, отражающий доходы и расходы страны за определенный временной промежуток, который является основным планом финансов государства, после его принятия законодательным органом власти (парламентом, государственной думой, конгрессом и др.) становится обязательен для исполнения.

Таким образом, доходная часть государственного бюджета выражают денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами в процессе формирования денежных средств, которые поступают в распоряжение центральных и местных органов власти. В свою очередь, расходная часть государственных финансов связана с выделением и использованием финансовых ресурсов, аккумулированных в бюджетах на всех уровнях. Общественное назначение бюджетных расходов заключается в обеспечении финансирования государственной деятельности: социальной, экономической, управленческой и других функций, выполняемых государством.

Следующим важным звеном государственных финансов в финансовой системе является государственный кредит, который, говоря по существу, представляет собой совокупность денежных отношений, возникающих между государством, физическими и юридическими лицами, при которых государство – заемщик, а иногда гарант.

Говоря о внебюджетных фондах, очередном элементе государственных финансов, отметим, что это система самостоятельных финансовых организаций, которые финансируют вложения в мероприятия, значение которых сводится к общегосударственному и местному значениям. К примеру, в Российской Федерации к числу таких фондов относятся Пенсионный фонд РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ, а также Федеральный дорожный фонд РФ.

Таким образом, финансовая система – сложный многофункциональный комплекс, в рамках которого начали и продолжают развиваться государственные финансы, от понимания сущности которых зависит четкое функционирование финансовой системы государства, а именно слаженность работы всех ее звеньев и подсистем.

### **Список литературы:**

1. Белая В. В. Развитие взглядов на государственные финансы в экономической науке // Государственные финансы. 2008.;
2. Болтрушевич Г. К. Теоретические основы финансов / Л. В. Федосенко, Т. И. Иванова // Практическое пособие. 2015.;
3. Диска Д. А. Финансовая система РФ: ее сферы и звенья, взаимосвязь между звеньями финансовой системы / Д. А. Диска – Воронеж: Учебное пособие, 2015.;
4. Ермакова Е. А. Государственные финансы в финансовой системе России // Финансовая политика. 2007.;
5. Финансы и кредит: Учебник / Под ред. проф. М. В. Романовского, проф. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-Издат, 2013. – 575 с.;



## ПРЕОБРАЗОВАНИЕ КОТЕЛЬНЫХ В МИНИ-ТЭЦ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Литвинов О.В.

Студент 1 курса гр. ТЭСзм-20

Белицкий В.О.

Студент 2 курса гр. ТЭСзм-19

Научный руководитель старший преподаватель Колесниченко Н.В.

*ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Рассмотрен вопрос преобразования паровой котельной в мини-ТЭЦ путем установки паровых турбин, работающих на насыщенном паре.

**Ключевые слова:** паровой котел, турбина, когенерация, энергетическая эффективность, насыщенный пар.

Большинство предприятий Донецкого региона имеют собственные котельные, которые являются автономными источниками тепловой энергии. Электроэнергия в этом случае получается в энергосистеме по монополюно установленной цене. Котельные таких предприятий ценой относительно небольших затрат в сжатые сроки могут быть переоборудованы на малые промышленные мини-ТЭЦ, что позволит предприятиям, сохраняя уровень и качество автономного теплоснабжения, достигнуть автономного, надёжного и экономического энергоснабжения[1].

Благодаря вдвое сниженным удельным затратам топлива, чем на существующих крупных ТЭЦ, дополнительная экологическая нагрузка при работе мини-ТЭЦ будет существенно ниже, чем при производстве такого же количества электроэнергии на крупных централизованных источниках.

Внедрение когенерации, как самого перспективного метода повышения эффективности технологии производства тепла и электроэнергии, в настоящее время, способствует[2]:

- повышению надёжности электроснабжения предприятий и котельных на предприятиях, которая, в свою очередь, повышает надёжность отдачи тепла;
- достижению независимости предприятий от монопольных структур в отрасли снабжения электроэнергией;
- высокой прибыльности получения электроэнергии;
- коротких сроков реализации когенерации;
- снижение экологической нагрузки на окружающую среду.

Переоборудование котельных в мини-ТЭЦ полностью или частично решает задачу потребности в электроэнергии самой котельной, предприятия и, в отдельных случаях, излишек электроэнергии может быть продан другим потребителям.

Сооружение мини-ТЭЦ существенно повышает надёжность и эффективность электроснабжения предприятия, повышая его рентабельность.

Когенерация – это комбинированное производство электрической энергии и тепла из одного первичного источника и, на данный момент, является одним из наиболее экологичных и одновременно экономически эффективных способов производства тепла и электричества.

Анализ и расчеты показывают, что для мини-ТЭЦ необходимы паровые турбины мощностью 0,5-1,5 МВт. Турбины этого ряда выпускает объединение «Калужский турбинный завод» (Россия). На этом предприятии серийно производится более 10 типоразмеров турбин, которые могут быть использованы при турбинизации котельных.

Переоборудование котельных действующих промышленных предприятий мини-ТЭЦ технически возможно и экономически целесообразно в широком диапазоне тепловых и

электрических нагрузок и повышает надёжность и эффективность электроснабжения предприятия, повышая его рентабельность.

Целесообразность инвестиций в преобразование котельных в мини-ТЭЦ обосновывается следующими аргументами: сравнительно умеренным уровнем необходимых капиталовложений; низкими сроками окупаемости (реально до 2 – 3 лет); наличием большого числа разнообразных потребителей; тенденцией к увеличению стоимости электроэнергии, уровень цен на которую на данный момент значительно ниже, чем на мировом рынке.

Суммарный реальный потенциал котельных предприятий Донбасса составлял свыше 37 МВт. Основными типоразмерами котлов для предприятий является котел типа ДКВР-6,5/13 и ДКВР-10/13 при давлении у потребителей: 0,12, 0,4 и 0,6 МПа. Удельное производство электроэнергии может быть от 50 до 120 кВт/Гкал, удельный расход пара на турбину – от 30 до 15 кг/кВт[3]. Для определения фактических показателей функционирования котельной в режиме мини-ТЭЦ проведен документальный анализ результатов эколого-теплотехнических испытаний и определены оптимальные режимы работы котельной с учетом выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

На основании проведенных исследований, опыта проектирования, строительства и эксплуатации энергоцентров на базе микротурбинных установок и результатов исследований по группе котлов ДКВР 10/13 №1 и №2 котельной «теплосети» разработаны предложения: к группе паровых котлов необходимо дополнительно установить ДКВР 10/13 и паровую турбину П 0,6-13/6 для организации режима работы котельной по теплофикационному циклу и организовать когенерационную установку на базе паровых турбин П 0,6-13/6 номинальной мощностью 600 кВт.

Создание мини-ТЭЦ позволит покрыть расходы в электроэнергии на собственные нужды, а излишки электроэнергии продать в город.

На рисунке 1 представлена тепловая схема когенерационной установки на базе паровых турбин П 0,6-13/6.

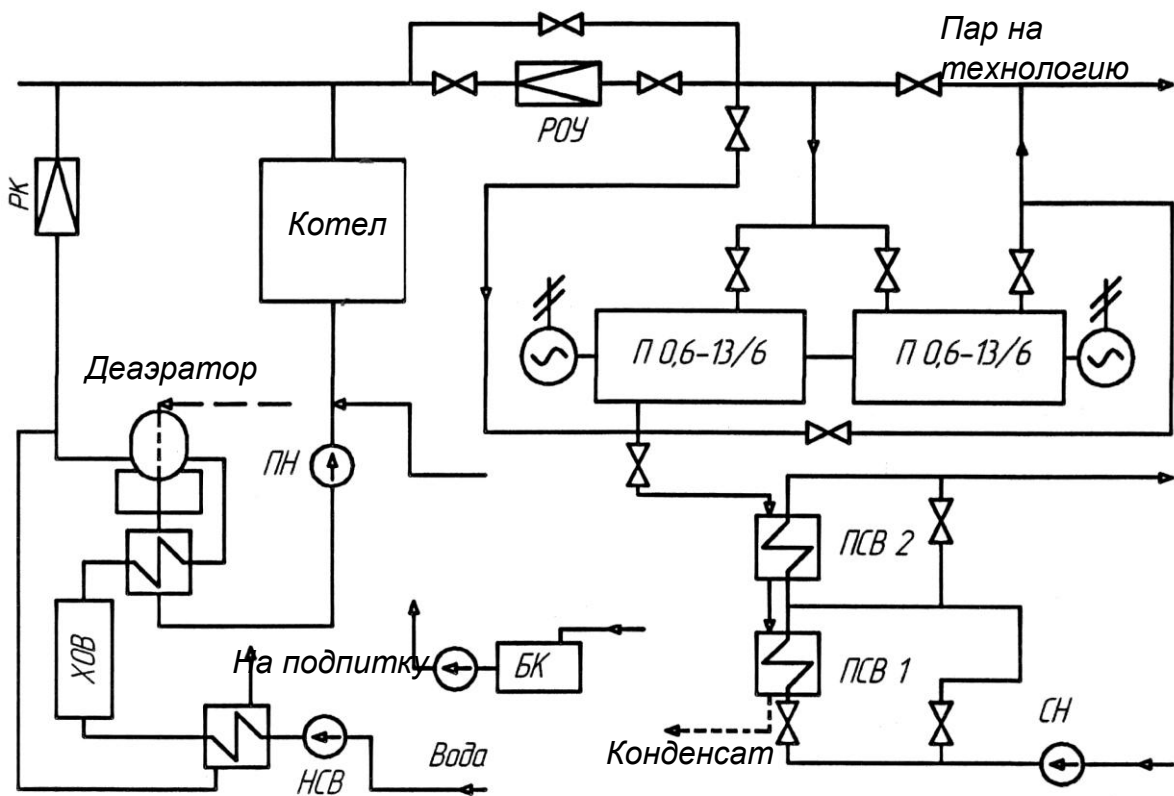


Рисунок 1 – Принципиальная тепловая схема с турбинами П-0,6-13/6

Электрическая энергия, как и на других электростанциях вырабатывается электрогенератором Сг2-600, который приводится в движение паровой турбиной П 0,6-13/6. Когенерационная установка котельной работает на насыщенном паре давлением 1,3 МПа и температурой 191 °С. Произведенная электрическая энергия используется для собственных нужд и подключена к распределительной сети. Горячая вода подключена к тепловым сетям и используется для горячего водоснабжения.

Проведенный расчет усовершенствованной тепловой схемы показал, что расход пара составил: на котлы 30,45 т/ч; на турбину 29,53 т/ч.; на собственные нужды и потери 0,92 т/ч. Количество подпиточной воды 36,1 т/ч.; продувочной воды 1,15 т/ч. Количество затрат конденсата пополняется химочищенной водой 8,43 т/ч, производительность химводоочистки 14,82 т/ч.

Концентрация NO<sub>x</sub> и СО работающей котельной 220 и 130 мг/м<sup>3</sup>, соответствует нормативным данным во всем диапазоне нагрузок, что ниже предельно-допустимых норм концентрации.

Использование микротурбинного оборудования может быть как для установки внутри помещений, так и для внешней установки (под навесом, на кровле). Варианты размещения микротурбинного оборудования: открытая площадка возле потребителя, крыша строения, технический этаж, встроенное помещение, отдельное помещение. Эти проектные возможности позволяют легко адаптировать имеющиеся унифицированные решения по строительству энергокомплексов под практически любые требования архитектуры и градостроительства. Установка кровельных энергокомплексов позволяет обеспечивать дополнительное или основное энергоснабжение за счет минимальных строительных решений и не требует пересмотра или уменьшения полезных площадей.

Еще один вопрос, который необходимо учитывать при преобразовании котельной в мини-ТЭЦ, это необходимость иметь в котельной резерв тепловой мощности, и, связанный с этим резерв увеличения потребления топлива. Это необходимо, поскольку выработка электроэнергии на тепловом потреблении потребует увеличения потребления топлива.

Таким образом, преобразование котельной в мини-ТЭЦ позволит не только повысить надежность ее работы и эффективность использования топлива, но и коэффициент использования установленной мощности, что положительно скажется на экономических показателях такой реконструкции.

### **Список литературы:**

1. Рациональное использование энергетического топлива за счет повышения надежности теплоснабжения объектами коммунального хозяйства/ Антонов И.С., Безбородов Д.Л., Попов А.Л. // Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. сборник материалов XIV международной научной конференции аспирантов и студентов. Посвящается Всемирному Дню окружающей среды, 75-летию Победы в Великой Отечественной Войне. 2020. С. 173-174.

2. Распределённая выработка электрической энергии на базе малых когенерационных установок/ Литвинов О.В., Колесниченко Н.В., Безбородов Д.Л. // Металлургия XXI столетия глазами молодых. Материалы VI Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов: сборник докладов. Редколлегия: С.М. Сафьянц (пред.) [и др.]. 2020. С. 301-304.

3. Влияние параметров теплоносителя на эффективность работы системы теплоснабжения/ Приходько С.С., Антонов И.С., Боев Ю.А. // Металлургия XXI столетия глазами молодых. Материалы VI Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов: сборник докладов. Редколлегия: С.М. Сафьянц (пред.) [и др.]. 2020. С. 308-310.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Шнурова Е.В.

Магистрант 2 курса гр. ЭФКзм-19.

Научный руководитель к.э.н., доцент Слепнева Л.Д.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** Рассматриваются вопросы экономической безопасности вуза как составляющей экономической безопасности государства. Анализируются элементы экономической безопасности вуза. Определяются эмпирические индикаторы составляющих экономической безопасности.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, образовательная организация, высшее образование, индикаторы экономической безопасности, экономическая независимость.

Экономическая безопасность государства – это состояние экономики, гражданского общества и институтов власти, обеспечивающее гарантированную защиту национальных интересов и ценностей, гармоничное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический и оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов [7, с. 53].

К числу факторов, определяющих экономическую безопасность страны, относят высшее образование [4, с.71], мотивируя тем, что экономическая деятельность образовательных организаций, занимающихся подготовкой специалистов для различных отраслей экономики, учитывается при оценке социально-экономических условий развития общества и возможностей повышения уровня экономической безопасности. Кроме того, тесная взаимосвязь образования и науки служит дополнительным условием обеспечения экономической безопасности, поскольку научные познания повышают возможности человека, государства, общества противостоять различного рода угрозам, предвидеть и предотвращать появляющиеся опасности.

Проблема экономической безопасности высшего образования рассматривается в ряде научных исследований, среди которых выделяются труды С. М. Дмитриева, В. В. Чекмарева, С. Р. Демидова, Злоказовой Ю.В. и др. [1, 2, 6, 8]. Взгляды ученых и специалистов на сущность экономической безопасности, ее структуры, не являясь диаметрально противоположными, все же расходятся. Все это определило выбор темы настоящей работы.

Цель работы – описание элементов экономической безопасности системы образования как факторов экономической безопасности государства.

Как уже отмечалось, то обстоятельство, что образование играет важную роль в обеспечении экономической, а значит, и национальной безопасности страны, в настоящее время является общепризнанным. Обобщение мнений ученых и специалистов по поводу положительного воздействия образования на экономическое развитие общества и его социально-экономическую стабильность позволило представить инструменты механизма воздействия образования на экономическую безопасность государства (рис. 1).

Главным звеном, создающим и поддерживающим экономическую безопасность страны, является ее человечески фактор. И именно образование играет ключевую роль, участвуя в формировании трудового потенциала и оказывая, таким образом, воздействие на такие параметры общественного развития, как научно-технический и технологический прогресс, устойчивый рост и инновационное развитие общественного производства, повышение уровня благосостояния людей.

Таким образом, создание и поддержание на должном уровне экономической безопасности государства, действительно, во многом определяется экономической безопасностью системы образования.

**Влияние системы высшего образования на экономическую безопасность государства** определяется образовательным потенциалом работников, количеством образованных людей, качеством приобретенных ими и прилагаемых в практической деятельности знаний, структурой получаемых специальностей, степенью их соответствия спросу на трудовые ресурсы.

### РЕЗУЛЬТАТ ВЛИЯНИЯ

Обеспечивает надежный фундамент для развития науки, способствует развитию производства: создает условия, для изменения структуры экономики, увеличивая в ней долю наукоемких отраслей, повышает уровень научно-технического, инновационного, технологического потенциала экономики

Способствует развитию информационных технологий, совершенствованию методов получения, хранения, поиска, передачи информации

Оказывает существенное воздействие на производительность труда, инновационную восприимчивость, совершенствование средств и методов производства непосредственно на производстве (рационализаторство), экономное использование ресурсов, снижение уровня производственных потерь

Положительно влияет на качество производимой продукции не только непосредственно через свое участие в формировании квалификации работников, но и благодаря наличию у него воспитательной функции, способствующей повышению уровня ответственности работников за результаты их труда

Способствует повышению качества управления на всех уровнях (корпоративном, отраслевом, региональном, общегосударственном)

Важную роль играет в решении проблем обеспечения занятости трудоспособного населения, поддержании на допустимом уровне за счет системы переподготовки и повышения квалификации кадров

Повышение уровня и качества жизни широких слоев населения, предотвращение чрезмерной дифференциации денежных доходов и личного, семейного имущества включается в систему мер повышения экономической безопасности, так как при отсутствии или недостаточности таких мер возрастает социальная напряженность, подрывающая национальную безопасность.

Рисунок 1. Воздействие образования на экономическую безопасность государства  
Источник: Составлено авторами на основе [2, 3, 8]

Экономическая безопасность системы образования ориентирована, прежде всего, на противодействие экономическим угрозам, и в частности – утраты вузом своих конкурентных преимуществ, обеспечивающих ему устойчивое развитие на длительную перспективу [2, С.62].

С. Р. Демидов определил экономическую безопасность системы высшего образования как экономическую защищенность вуза и его структурных элементов от внешних и внутренних угроз, влияния факторов, оказывающих разрушительные действия, которая позволяет сохранить его конкурентоспособность на определенную перспективу в каждый момент времени [1, с.7]. В работе [5, с.6] дефиниция «экономическая безопасность» применительно к деятельности образовательной организации, уточняется, и выделяются составляющие структуры безопасности: *экономическая независимость; стабильность и устойчивость; способность к саморазвитию и прогрессу*. Сущность этих трех составляющих структуры экономической безопасности образования представлена на рис. 2.

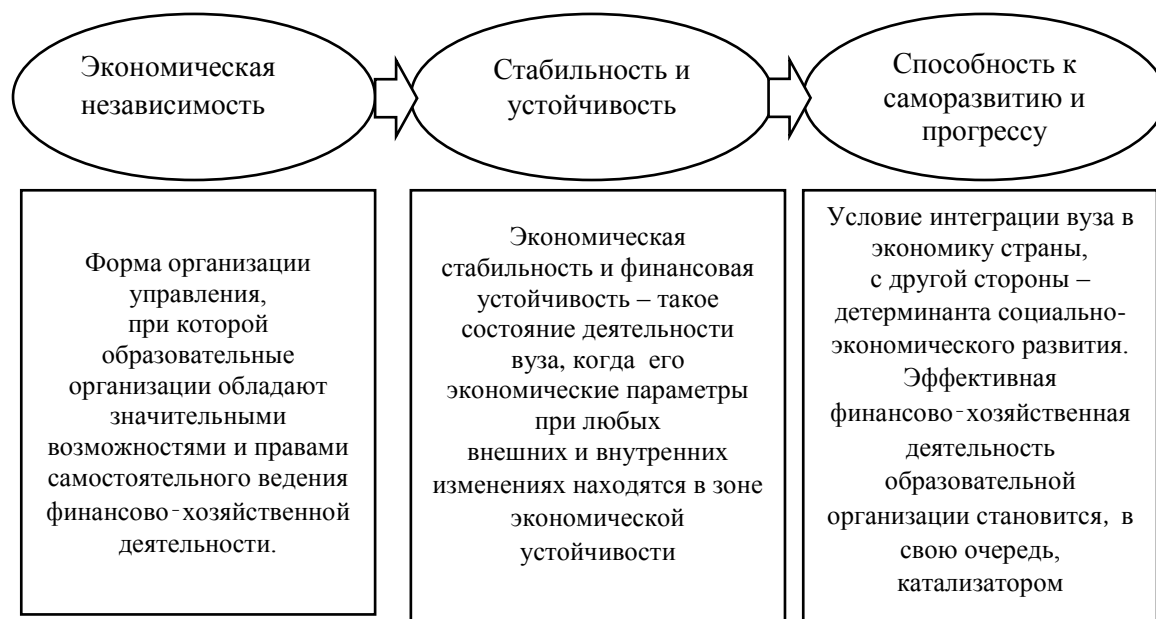


Рисунок 2. Содержание составляющих структуры экономической безопасности образования

Источник: Составлено авторами на основе [4, 5]

Экономическая независимость предполагает возможность включить в свою деятельность дополнительных образовательных программ, например, повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров, а также ведение непрофильной коммерческой деятельности.

Экономическая устойчивость основывается на реализации основных образовательных программ (бакалавриата, специалитета, магистратуры, аспирантуры, докторантуры).

Сегодня вуз – это научно-образовательный центр, генерирующий новое знание и распространяющий его как интеллектуально-инновационный капитал, в том числе, и в образовательном процессе, что способствует повышению качества подготовки обучающихся, а также способствует пополнению бюджета образовательных организаций системы высшего образования. В этом проявляется его способность к саморазвитию и прогрессу.

Рассмотренные показатели с целью их использования для оценки экономической безопасности представлены через индикаторы (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели и индикаторы экономической безопасности системы образования

Блок	Индикаторы
Экономическая независимость	Реализация дополнительных образовательных программ – программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки; коммерческая деятельность, непрофильная коммерческая деятельность
Экономическая устойчивость	Реализация основных профессиональных образовательных программ высшего образования (программ бакалавриата, специалитета, магистратуры, программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре и докторантуре).
Способность к саморазвитию	Проведение научно-исследовательских работ (фундаментальных научных исследований, прикладных научных исследований и экспериментальных разработок)

В работе [6] предлагается методика проведения статистического анализа показателей экономической деятельности высших учебных заведений (посредством использования индикаторов (табл. 1)) на основе применения метода главных компонент. Эта методика прошла экспериментальную проверку на массиве данных, включающих 80 российских вузов. Данная выборка формировалась по критерию интегральной оценки качества подготовки выпускников и критерию максимального числа реализуемых образовательных программ. С помощью метода главных компонент из достаточно большой совокупности переменных выделено три латентных (скрытых) и не зависящих друг от друга подмножеств (так называемых, главных компонент), что позволило обобщить все многообразие взаимосвязей, не нарушая внутренней логики.

Полученные результаты позволили упорядочить все источники поступления денежных средств в виде трех совокупностей, описывающих направления экономической деятельности вузов, вошедших в выборочную совокупность исследования: 1) реализация всех типов финансово-хозяйственной деятельности; 2) интенсивное проведение фундаментальных и прикладных научных исследований; 3) реализация образовательных программ [6, с. 74].

Следуя необходимости поддерживать приемлемый уровень экономической безопасности, особо пристальный взгляд нужно направлять на вузы, имеющие низкие показатели по второму направлению. Кроме того, целесообразно уделить серьезное внимание третьему направлению, если реализуемые в них образовательные программы не соответствуют требованиям современных технологий.

Таким образом, деятельность системы образования (посредством качественной реализации образовательных программ) влияет на социально-экономическое развитие страны, на состояние ее экономической безопасности. Разработка инновационных проектов и технологий, постоянная модернизация производства на основе новых знаний становится основным производственным ресурсом и ведущим источником роста различных отраслей экономики.

#### **Список литературы:**

1. Демидов С. Р. Экономическая безопасность высшего учебного заведения (вопросы теории, методологии и практики) : автореф. дис... д-ра экон. наук. М., 2006.
2. Дмитриев С.М. Экономическая безопасность технического вуза: концептуальные основы / С.М. Дмитриев, М.В. Ширяев, С.Н. Митяков // Высшее образование в России, № 2, 2014 – С. 59-66.
3. Ерошин В.И. Образование как фактор обеспечения экономической безопасности России / В.И. Ерошин // Наука и Школа № 4'2017. – С. 33-41
4. Злоказова Ю.В. Элементы модели экономической безопасности современного вуза / Ю.В. Злоказова // Педагогическое образование в России. 2015. № 5 – С. 13-17.
5. Злоказова Ю.В. Теневые экономические явления в системе высшего образования России как угроза экономической безопасности государства (в контексте деятельности органов внутренних дел) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургский университет МВД России». С/Пб., 2015.
6. Злоказова Ю. В. Факторный анализ элементов модели экономической безопасности образовательной организации высшего образования / Ю.В. Злоказова // Бизнес. Образование. Право : вестн. Волгогр. ин-та бизнеса. 2015. № 1 (30). – С. 70–75.
7. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России: общий курс : учеб. / под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. М. : Дело, 2005.
8. Чекмарёв В.В. Экономическая безопасность образования: опыт обобщения постановки проблемы в работах российских ученых / В.В. Чекмарев // Экономика образования, № 4, 2012. – С. 104-111.

## ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Серкина А.Д.

Магистрант 2 курса гр. ЭФКзм-19.

Научный руководитель к.э.н., доцент Слепнева Л.Д.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Рассматриваются вопросы экономической безопасности вуза как составляющей экономической безопасности государства в связи с необходимостью увеличения государственного финансирования системы образования.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, образовательная организация, высшее образование, финансирование образования

В соответствии с определением экономической безопасности страны, сформулированным В.К. Сенчаговым в работе [6, с. 74], это «...такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов». Экономическая безопасность государства обеспечивается системой образования путем воспроизводства общественного интеллекта, генерирования и распространения новых знаний, подготовки и переподготовки кадров. [1 – 3, 5].

Действительно, главным звеном, обеспечивающим и поддерживающим экономическую безопасность страны, является человечески капитал. И именно образование играет ключевую роль, участвуя в формировании трудового потенциала и оказывая, таким образом, воздействие на такие параметры общественного развития, как научно-технический и технологический прогресс, устойчивый рост и инновационное развитие общественного производства, повышение уровня благосостояния людей. Экономическая безопасность высшего профессионального образования является функциональной подсистемой системы экономической безопасности страны, а система обеспечения экономической безопасности высшего профессионального образования – организационной подсистемой системы обеспечения экономической безопасности страны. [5]

Главные элементы понятия «Экономическая безопасность вуза»: функционирование экономической системы вуза в рамках действующего законодательства; комплекс мер, направленных на обеспечение безопасности персонала, руководителей и обучающихся; состояние защищённости от потенциальных рисков и угроз; совокупность пороговых значений параметров (индикаторов), характеризующих инфраструктуру вуза, качество его персонала, эффективность основных бизнес-процессов

Проблему экономической безопасности образования некоторые авторы [8] рассматривают с позиций системного анализа. По их мнению, экономика образования, как сложная, самонастраивающаяся система, имеет: 1) собственную (внутреннюю) целевую функцию  $f$ , суть которой – самосохранение, устойчивость и развитие системы; причем рассматривают ее как функцию выживания системы; 2) заданную внешней средой целевую функцию  $F$  и ресурс (финансирование)  $R$  (внешние параметры могут изменяться).

Функция выживания  $f$  имеет две составляющие:

1) функция адаптации, т. е. самонастройки системы в ответ на изменение целевой функции  $F$ , изменение ресурса  $R$ , и как реакция на внутрисистемные отклонения;

2) выработка стратегии, которая обеспечивает такой уровень финансирования  $R$ , при котором система остается в пределах адаптации (которая, в свою очередь) связана с проблемой структурных перестроек системы и зависит от гибкости и степени изменчивости системы).

Образовательные учреждения, как правило, обладают высокой степенью адаптации и к неблагоприятным условиям финансирования и к изменениям задач, которые ставит перед



ними общество. Например, в ответ на изменение целевой функции  $F$  – введение новых специальностей и новых стандартов образования; в ответ на уменьшение бюджетного финансирования – поиск новых источников финансирования (коммерческие наборы, открытие различных курсов на базе данного вуза).

Но эта адаптация не безгранична: если уровень финансирования  $R$  уменьшается сверх некоторой критической величины, то система начинает разрушаться, что проявляется, во-первых, упрощением (или потерей) целевой функции  $F$  (падает качество образования), во-вторых – смещением параметров внешней  $F$  и внутренней  $f$  целевой функции (например, вуз существуют не столько за счет ресурсного обеспечения основной цели, сколько за счет сдачи помещений в аренду).

Тогда приобретает особую важность другая составляющая внутренней функции образовательной системы (функции выживания) – выработка стратегии. Эту составляющую часто называют функцией экономической безопасности [2, с.106].

Таким образом, для обеспечения достижения и поддержания должного уровня экономической безопасности образования, несомненно, большое значение имеет размер финансирования.

На рис. 1 представлены данные о финансировании образования (в том числе высшего) в Российской Федерации.

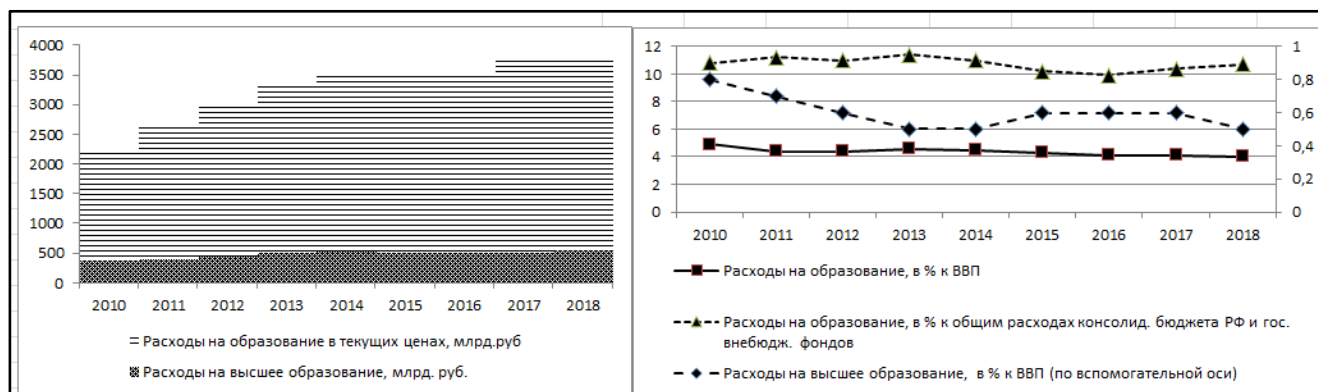


Рисунок 1. Изменение и удельный вес бюджетных расходов на образование (млрд. руб.)

Источник: составлено авторами на основе [4, с 98-100]

Из рисунка 1 видно, что расходы на образование (особенно на высшее) в последние годы являются практически постоянными, тогда как их процентное содержание в ВВП меняется. Это изменение достаточно точно описывается полиномом четвертой степени (см. рис. 2). Экстраполяция данного показателя дает неутешительную картину.

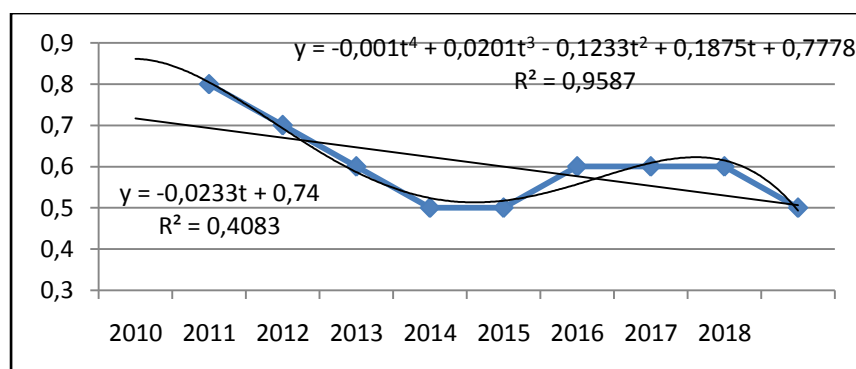


Рисунок 2. Моделирование расходов на высшее образование в % к ВВП

Источник: составлено авторами

В связи с высокими требованиями к образовательной сфере и с влиянием экономической безопасности образования на безопасность страны государственные инвестиции в систему образования необходимо увеличивать. Это возможно при реализации инновационного варианта развития российской экономики: в соответствии с Концепцией долгосрочного развития РФ общие расходы на образование возрастут с 4,6% ВВП (2006–2007 гг.) до 5,5% ВВП в 2020г. и 6% ВВП в 2030г., в том числе расходы бюджетной системы – с 3,9 до 4,5% ВВП; темп роста государственных инвестиций в период 2008-2010 гг. составит 12–16%, и не менее 10% до 2020г. [7, с. 51].

В ДНР система высшего профессионального образования представлена 20 образовательными организациями (17 государственной и 3 частной формы собственности). В вузах Республики в 2017 г. высшее образование получили 47,3 тыс. студентов по 151 специальности, что на 11,8 тыс. чел., или на 33% больше, чем в 2015 г. (рис. 3). О размере финансирования никаких данных, к сожалению, найти не удалось.

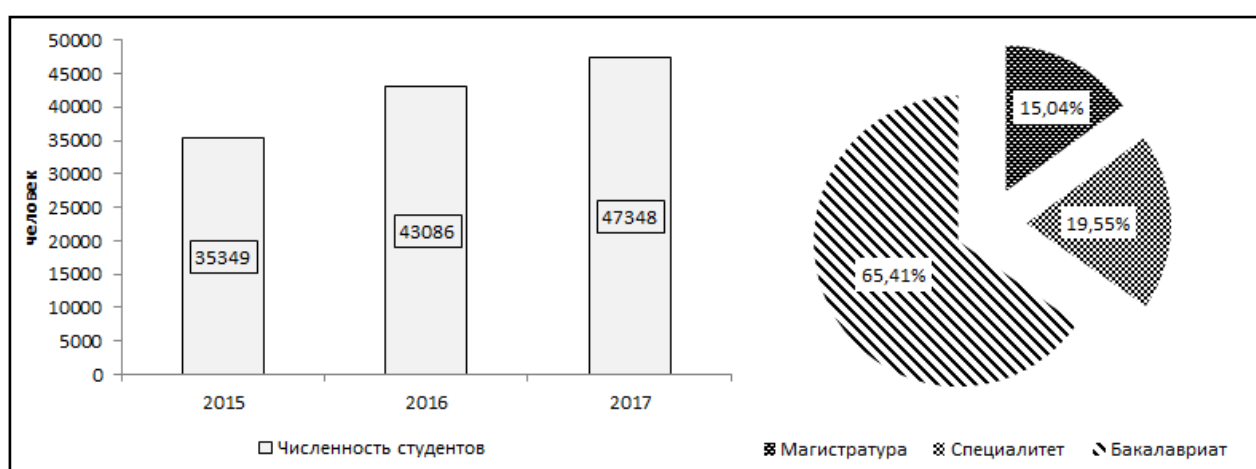


Рисунок 3. Изменение численности студентов в ДНР и распределение студентов по образовательным программам

Источник: составлено авторами на основе [9, с 102]

Мировая практика выработала определенные границы для определения потребности в финансировании системы образования (включая полное среднее и высшее образование): так, для нормального функционирования и развития инвестиции в образование должны составлять 5-7% от ВВП. Эти средства расходуются в трех направлениях.

Потребность в бюджетном финансировании образовательной организации определяется на основе численности обучающихся, системы оплаты труда преподавательского состава и других работников, материальной базы учебного процесса.

Современные технологии, широко внедряемые в образовательную сферу, предусматривают использование компьютерной техники; в соответствии с этим требуется техническое переоборудование кабинетов, что, в свою очередь, предполагает привлечение дополнительного (сверхнормативного) финансирования из-за высокой стоимости. Поскольку федеральные нормативы финансирования образовательных учреждений, в соответствии с действующим законодательством, являются минимально допустимыми, то следует искать дополнительные источники финансирования.

Таким образом, при достойном финансировании образовательной сферы ускоренными темпами может осуществляться модернизация высшего профессионального образования, что, несомненно, повысит качество подготовки специалистов, что наполнит новым содержанием рынок труда и, тем самым, будет способствовать повышению уровня экономической безопасности страны.

**Список литературы:**

1. Демидов С. Р. Теоретико-методологические основы и механизм обеспечения экономической безопасности высшего учебного заведения: автореф. дис... д-ра экон. наук. М., 2006 М.2007. – 46 с
2. Дмитриев С.М. Экономическая безопасность технического вуза: концептуальные основы / С.М. Дмитриев, М.В. Ширяев, С.Н. Митяков // Высшее образование в России, № 2, 2014 – С. 59-66.
3. Злоказова Ю.В. Теневые экономические явления в системе высшего образования России как угроза экономической безопасности государства (в контексте деятельности органов внутренних дел): автореф. дис. ... канд. экон. наук / ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургский университет МВД России». С/Пб., 2015
4. Индикаторы образования: 2020: статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Д.Р. Бородина, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : НИУ, 2020. – 496 с.
5. Малолетко А. Н. Концепция экономической безопасности развития системы высшего образования России : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Моск. ун-т МВД Российской Федерации. М., 2009.
6. Сенчагов В. К. Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность. / В.К. Сенчагов. – М.: Анкил, 2010. – 210 с.
7. Сигова С.В. Прогнозирование потребности бюджетного финансирования сферы образования в рамках трехлетнего бюджета на 2008-2010 гг / С.В. Сигова, В.А. Гуртов. [Электронный ресурс] URL: <https://econpapers.repec.org/article/scn009162/14848552.htm>
8. Скаржинская Е.М. Экономическая безопасность образования / Е.М. Скаржинская, В.В. Чекмарёв – Кострома: КГПУ им.Н. А. Некрасова, 1996. – 12 с.
9. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – Ч.1. – 124с.

## СЕКЦИЯ 4

# ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

### ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ УТИЛИЗАТОРА ТЕПЛОТЫ НА ВОДОГРЕЙНОМ КОТЛЕ ТВГ-8М

Бондаренко Т.Н.  
Студент 1 курса гр. ЭНМзм-20  
Мищенко К.В.

Студент 1 курса гр. ТПм-20

Научный руководитель старший преподаватель Безбородов Д.Л.  
*ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Исследовано влияние установки теплового утилизатора за котлом при различных нагрузках. Показано, что увеличение КПД котла составляет 2-4% .

**Ключевые слова:** тепловой утилизатор, водогрейный котел, потери тепла с уходящими газами.

В отопительных котельных Донецкого региона широкое распространение получила серия теплофикационных водогрейных котлов ТВГ-8М, у которых тепловые потери при генерации, как правило, составляют: через обмуровку котла – до 3%; от химической неполноты сгорания – до 0,5%; с уходящими газами – до 8%, при температуре 150-190°C[1].

На ряде котлов при давлении газа на горелки 7,84 кПа температура уходящих газов на 30-50 °С превышает допустимую, поэтому большое внимание уделяется настройке режима горения, разработке и внедрению мероприятий по снижению потерь тепла с уходящими газами и как следствие, снижению удельных расходов топлива, что, в конечном итоге, снижает затраты на производство тепла и повышает эффективность работы котельных.

Современным и эффективным способом повышения к.п.д. котельной является использование утилизаторов тепла уходящих газов (УУТУГ) на котельных тепловой мощностью 16,6 МВт также выбор оптимальной нагрузки котлов ТВГ-8М, обеспечивающей минимальные потери тепла с отходящими газами[2].

Эффективность применения теплового утилизатора зависит от многих факторов: характеристики системы теплоснабжения (открытая или закрытая), температурного графика, схемы приготовления горячей воды для закрытой схемы и т.д. Эти и другие характеристики системы теплоснабжения необходимо учитывать в исследованиях для того, чтобы использование утилизаторов тепла отвечало современным требованиям экономичности производства тепловой энергии.

Рассмотрим влияние применения утилизационного водогрейного теплообменника (ТУВ) на характеристики работы водогрейного котла ТВГ-8М. Теплообменные поверхности утилизатора выполнены из стальной трубы с алюминиевым накатным оребрением. Теплообменник выполнен в 10-ти ходовом исполнении по воде, что достигается за счет поперечных перегородок. ТУВ устанавливается в подземном газоходе котла.

По водяному контуру тепловой утилизатор присоединяется параллельно водогрейному котлу, а по ходу дымовых газов располагается на всасывающей стороне дымососа, что позволяет снизить потребляемую ими электрическую мощность (за счет уменьшения объемного расхода охлажденных уходящих газов и повышения КПД дымососов, даже с учетом дополнительного аэродинамического сопротивления ТУВ).

В состав установки входят также: грязевик, тепломер, запорная и регулирующая

арматура, газоходы и трубопроводы сетевой воды, автоматика регулировки протока воды через утилизатор. Для учета вырабатываемого количества тепла установлен ультразвуковой счетчик-расходомер.

Эффективность работы ТУВ (величина прироста КПД) зависит от тепловой нагрузки котла, коэффициента избытка воздуха за котлом, расхода и температуры воды на входе[3].

На рисунке 1 представлены данные по потерям тепла с уходящими газами и в окружающую среду при увеличении нагрузки котла (характеризуемой повышением давления газа на горелках) без утилизатора.

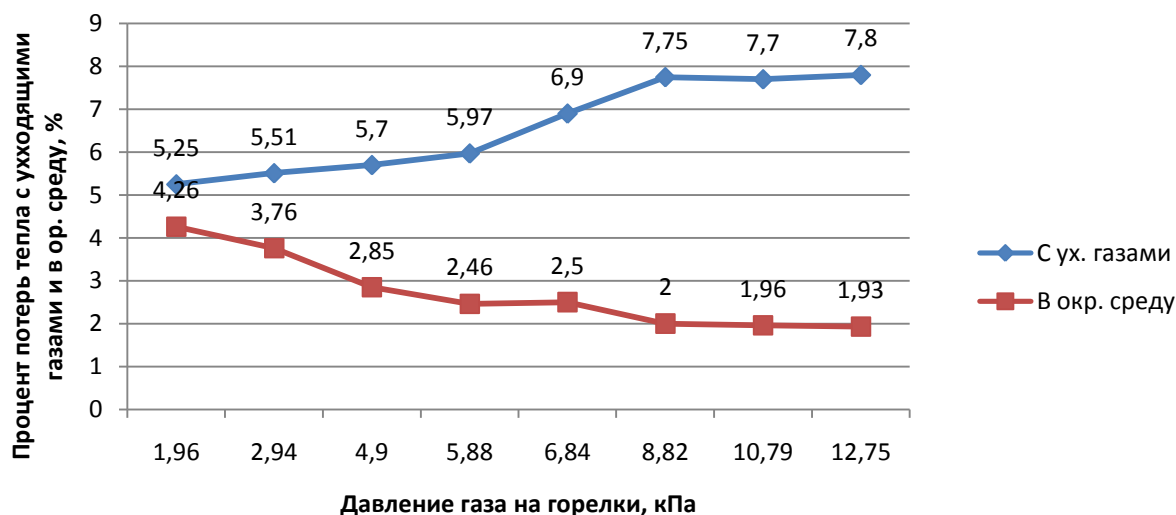


Рисунок 1 – Потери тепла с уходящими газами  $q_2$  и в окружающую среду  $q_3$  без утилизатора

Анализ рисунка 1 показал, что потери тепла с уходящими газами  $q_2$  при увеличении давления газа на горелках от 1,96 до 5,88 кПа изменяются незначительно от 5,29 до 5,97%. Превышение же нагрузки выше 5,88 кПа приводит к резкому увеличению  $q_2$ .

Потери тепла в окружающую среду при увеличении нагрузки от 1,96 до 8,82 кПа непрерывно снижаются от 4,26 до 2%. Это связано с тем, что данные потери по абсолютной величине изменяются незначительно в широком диапазоне нагрузок. Соответственно относительная величина данных потерь обратно пропорциональна тепловой мощности котла.

На рисунках 2 и 3 изображены температуры уходящих газов и КПД котла ТВГ-8М при увеличении нагрузки без утилизатора и с утилизатором.

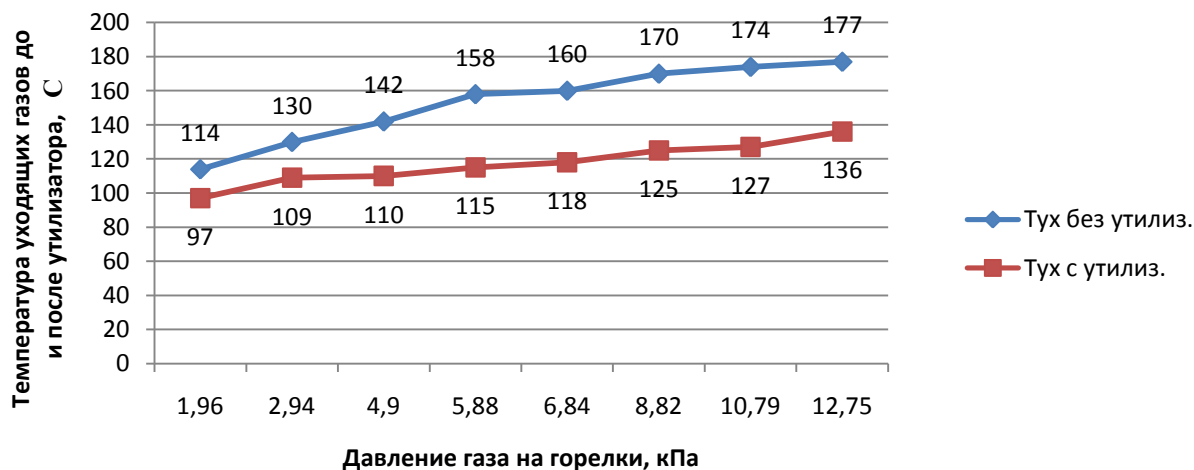


Рисунок 2 – Температура уходящих газов до и после установки утилизатора

С увеличением нагрузки котла температура уходящих газов растет от 114 до 170°C. КПД котла без утилизатора в диапазоне нагрузок от 1,96 до 12,75 кПа находится в пределах 90,28-90,82%. Максимальный КПД составил – 90,82%, при давлении газа на горелки – 12,75 кПа.

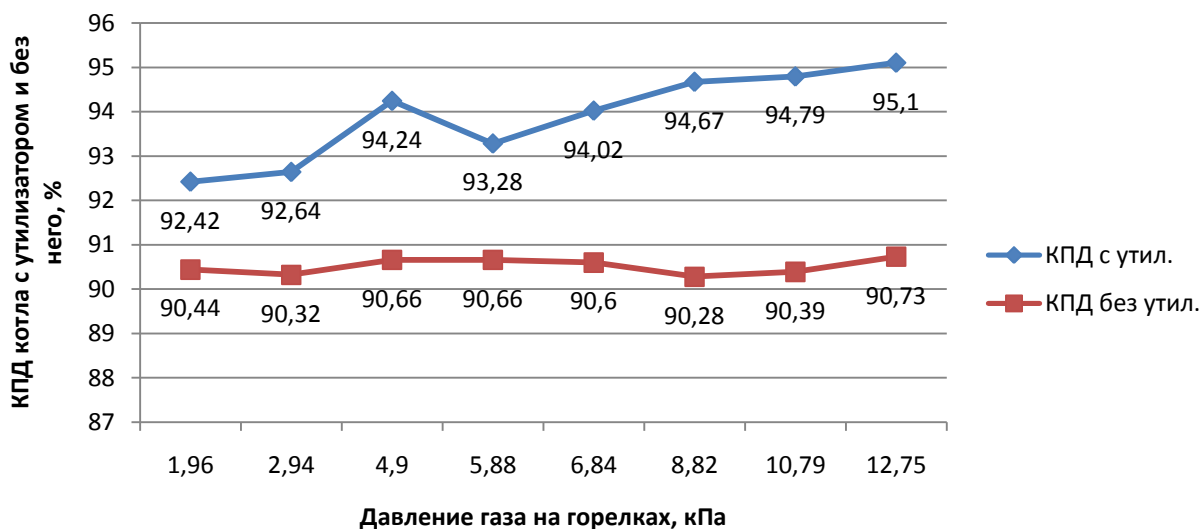


Рисунок 3 – КПД котла ТВГ-8М с утилизатором и без утилизатора

При работе котла ТВГ-8М с утилизатором, КПД котла с ростом нагрузки увеличивается от 92,42 до 95,1%. Увеличение нагрузки от 1,96 до 4,9 кПа приводит к росту КПД котла с утилизатором на 1,9%, после КПД снижается при нагрузке 5,88 кПа на 1% и далее при увеличении нагрузки от 5,88 до 12,75 кПа непрерывно растет. Максимальный КПД составил 95,1% при максимальной нагрузке котла (давление газа на горелки) 12,75 кПа.

Анализ графиков показал, что утилизация тепла уходящих газов позволяет сократить удельный расход условного топлива на выработку тепловой энергии с 37,2-37,9 кг.у.т /ГДж до 36,9 – 35,5 кг.у.т /ГДж.

Процент тепла с уходящими газами составляет более 70% суммарных тепловых потерь, поэтому снижение температуры уходящих газов – актуальная проблема при разработке энергоэффективных технологий. Как видно из результатов исследования, эффективность утилизатора растет с увеличением нагрузки котла. Следовательно, для повышения эффективности работы котельной, котел, работающий с утилизатором должен выполнять базовую часть графика тепловых нагрузок.

#### Список литературы:

1. Порядок проведения энергетического обследования и целесообразность его внедрения на водогрейных котельных /Гнитиёва А.С., Леоненкова И.А., Сафонова Е.К. // *Металлургия XXI столетия глазами молодых. Материалы VI Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов: сборник докладов.* Редколлегия: С.М. Сафьянц (пред.) [и др.]. 2020. С. 315-317.
2. К вопросу об утилизации тепла отходящих газов в водогрейных котельных/ Малыгин М.И., Остапенко А.О., Сафонова Е.К. // *Металлургия XXI столетия глазами молодых. СБОРНИК ДОКЛАДОВ V международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов.* Отв. ред. Кочура В.В., 2019. С. 323-326.
3. Повышение эффективности работы системы теплоснабжения районной котельной/ Скоробогатая В.Э., Безбородов Д.Л., Сафонова Е.К. // *Металлургия XXI столетия глазами молодых. Сборник докладов III международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов.* Отв. ред. Кочура В.В., 2017. С. 207-210.

## ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНЫЙ РОСТ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

Бугаев А.В.

Аспирант кафедры ФиЭБ

Бугаева Е.В.

Студентка 2 курса магистратуры группы УФБм-19

Научный руководитель к. е. н., доцент Портнова Г.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В данной статье анализируются специфики современных электронных платежных систем. Актуальность данной темы объясняется тем, что услуги и товары, оплачиваемые через электронные платежи, увеличиваются с большой скоростью. Это приводит к появлению огромного количества разных систем платежей, которые набирают популярность.

**Ключевые слова:** банк, безопасность, контроль, платежная система, финансовый институт, электронные деньги, электронно-цифровая подпись.

В настоящее время в мире происходит процесс поиска новых платежных систем, которые максимально устраивали бы все стороны, участвующие в денежном обращении. Электронные деньги хранятся на специальном устройстве используются для осуществления платежей [1].

На рынке существует множество электронных платежных систем, которые имеют некоторые общие черты. В каждой системе есть плательщик (payer) и получатель (payee). Перемещение денег от одного к другому обеспечивается протоколом электронного платежа. По сути и плательщик, и получатель могут связываться и напрямую (современный криптографический аппарат позволяет это), однако такая схема оказывается опасной и приходится вводить «финансовые институты», которые контролируют электронные переводы и реальные перемещения денежных средств.

Электронные платежные системы (ЭПС) позволяют совершать покупки, а также продавать товары и производить оплату различных услуг через интернет. Деятельность этих организаций в нашей стране регулируется законодательством РФ, в частности законом «О национальной платежной системе». Электронным кошельком пользоваться во многих случаях значительно удобнее и безопаснее, чем бумажными купюрами, поэтому электронные платежные системы становятся все более популярными

Для проведения расчетов в таких системах применяются электронные деньги – виртуальная валюта, выпущенная и гарантированная ЭПС. Онлайн-валюта выпускается исключительно в электронной форме, но при этом обеспечивается реальными деньгами. Цифровой наличностью можно пользоваться не только внутри системы, но и совершать расчеты с внешними контрагентами

При отсутствии контроля любой желающий может работать с электронными деньгами так как добиться одобрения «центра» не нужно, и поэтому можно создавать любые услуги, на которые есть спрос. Цена этого – отсутствие всех гарантий. При обмане можно обратиться только в прокуратуру, но добиться возврата денег от других участников рынка невозможно (однако в условиях свободного рынка в любом случае появятся лица, которые смогут оказать услуги подобного рода, поэтому ситуация не совсем беспроблемная).

Центробанк (ЦБ) имеет контроль над всеми коммерческими банками и в случае подозрения немедленно проводит проверки. Все долги, которые имеют исчезнувшие банки, принимает на себя ЦБ. Однако, тот спектр оказываемых услуг останется на недоразвитом уровне, потому что он контролируется ЦБ. Электронные платежные системы могут использовать множество схем и их комбинации. Следовательно, на рынке будут находиться и «доверенные» конторы, и «серые» участники, и люди будут доверять на свой страх и риск.

Таблица 1 – Платежи клиентов кредитных организаций с использованием платежных поручений, поступивших в кредитные организации, по способам поступления

		из них поступившие от клиентов:						
		юридических лиц, не являющихся кредитными организациями			физических лиц			
		всего	из них:		всего	из них:		
			по распоряжениям в электронном виде	через сеть Интернет		по распоряжениям в электронном виде	через сеть Интернет	посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи
9 месяце в 2020 года	количество, млн.ед.	1 062,5	1 030,4	986,4	533,3	505,7	419,4	71,2
	объем, млрд. руб.	460 764,4	430 093,0	385 135,3	8 558,2	5 317,2	4 632,3	395,1
2019 год	количество, млн.ед.	1 513,8	1 460,0	1 365,2	499,7	376,2	279,2	81,6
	объем, млрд. руб.	631 815,5	588 623,8	521 793,2	10 276,5	4 787,3	3 942,5	409,1
2018 год	количество, млн.ед.	1 394,2	1 335,9	1 252,4	337,4	288,0	206,8	59,4
	объем, млрд. руб.	573 619,0	540 675,8	468 266,6	11 173,9	3 589,9	2 796,9	251,8
2017 год	количество, млн.ед.	1 275,2	1 206,9	1 146,7	234,5	161,7	107,4	37,4
	объем, млрд. руб.	507 271,2	479 936,4	410 474,7	9 339,7	3 097,8	2 526,9	121,3
2016 год	количество, млн.ед.	1 183,2	1 103,4	1 009,9	248,7	141,1	87,5	23,3
	объем, млрд.руб.	483 760,3	446 706,0	370 368,1	7 728,2	2 547,4	2 054,6	53,3
2015 год	количество, млн.ед.	1 106,7	1 008,5	873,1	253,2	130,6	88,2	12,0
	объем, млрд.руб.	494 000,3	454 695,3	371 387,1	6 989,0	2 079,9	1 719,0	20,8
2014 год	количество, млн.ед.	1 083,4	938,2	747,3	232,3	133,6	92,8	4,7
	объем, млрд.руб.	495 427,5	451 090,5	351 392,6	7 711,5	2 129,2	1 713,0	6,3
2013 год	количество, млн.ед.	1 058,2	872,6	671,0	216,6	116,6	76,5	3,4
	объем, млрд.руб.	420 923,0	370 932,9	284 250,9	7 206,7	1 535,7	1 101,5	4,7
2012 год	количество, млн.ед.	1 001,5	801,9	553,5	198,0	85,5	60,2	8,3
	объем, млрд.руб.	361 647,7	312 813,8	203 508,1	6 368,4	868,3	745,9	3,1
2011 год	количество, млн.ед.	967,1	748,6	439,4	191,2	80,4	50,6	14,0
	объем, млрд.руб.	325 450,5	275 431,7	157 635,0	5 809,7	716,9	492,5	4,7
2010 год	количество, млн.ед.	886,4	652,2	337,2	157,0	55,4	30,7	9,6
	объем, млрд.руб.	269 183,4	223 828,3	115 708,7	4 500,7	619,1	332,3	8,5
2009 год	количество, млн.ед.	893,5	586,6	266,8	172,3	34,0	13,3	11,2
	объем, млрд.руб.	227 520,4	186 597,4	84 894,2	4 068,3	1 368,1	278,3	20,2
2008 год	количество, млн.ед.	911,7	573,4	218,0	182,9	37,2	14,3	5,7
	объем, млрд.руб.	273 916,4	217 119,0	84 949,3	6 377,8	1 339,7	466,9	6,7

Безопасность электронных банковских операций сегодня можно свободно обеспечить и гарантией этому будут современные подходы криптографии, которые применяют для защиты электронных платежей. Основной будет электронно-цифровая подпись (ЭЦП), которая соответствует ГОСТу 34.10-94. С 1995 г. ее применяют в Банке России. Изначально ЦБ ввел систему электронных расчетов в некоторых регионах. На данный момент система



работает во всех регионах Российской Федерации и работать без нее Банку России практически невозможно.

На российском рынке работают немало ЭПС и агрегаторов платежей. Все они отличаются функционалом, размером комиссий, специализацией и другими особенностями. Рассмотрим наиболее удобные из них.

Платежный агрегатор Яндекс.Касса работает с 2013 года и на сегодняшний день является в Рунете наиболее популярным платежным решением – эту ЭПС используют более 120 тысяч магазинов. Сервис подходит как крупным торговым площадкам, так и маленьким интернет-магазинам.

Подключить Яндекс.Кассу могут юридические лица, в том числе нерезиденты, а также индивидуальные предприниматели. Физическое лицо не имеет возможности подключить данный сервис, но может воспользоваться иными инструментами Яндекс.Денег, предназначенными для сбора средств, например, специальными формами или кнопками, при этом электронные денежные средства будут зачислены на Яндекс.Кошелек.

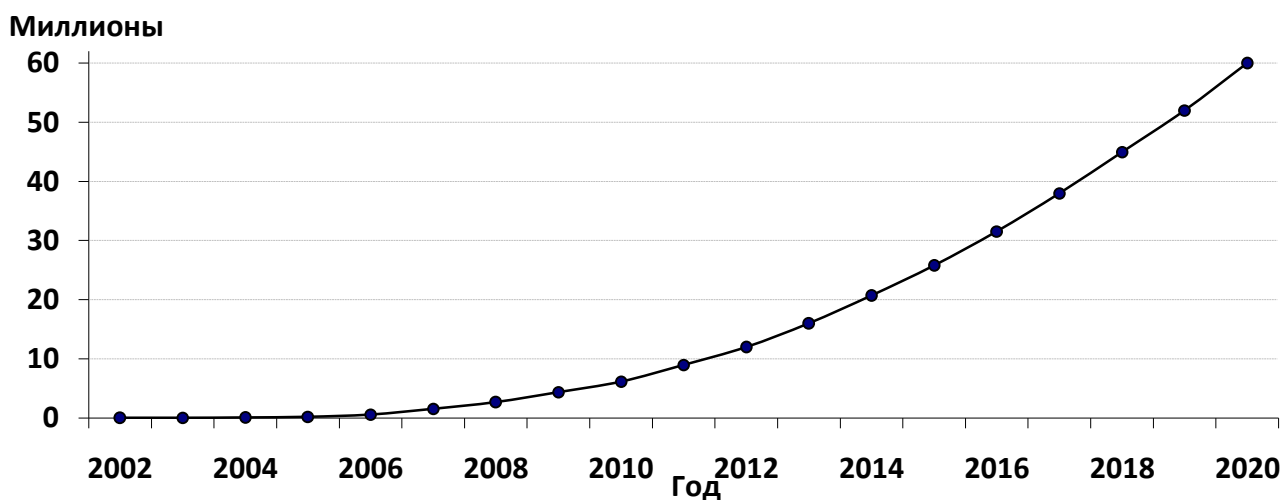


Рисунок 1 – Число кошельков в системе Яндекс.Деньги (ЮMoney)<sup>2</sup>

Международная система платежей WebMoney Transfer ведет свою историю с 1998 года, ее штаб-квартира находится в Москве. На сегодняшний день через эту ЭПС производится около трети электронных расчетов в РФ, в 2009 году было более 12 млн. аккаунтов, а на конец 2020 года число пользователей превысило 40 млн человек по всему миру. Пользователи могут получать и отправлять деньги, совершать покупки, обменивать валюты и многое другое.

Преимуществом электронной платежной системы WebMoney является ее универсальность: пользователи могут совершать переводы и платить за товары или услуги в валютах разных стран. Владелец аккаунта имеет возможность создавать любое количество кошельков в данной ЭПС в разных валютах. Все операции в системе являются мгновенными, и их нельзя отозвать. Система отличается высокой надежностью – в целях безопасного ввода/вывода виртуальных денег в системе используется автоматическая блокировка электронных кошельков пользователей.

Платежный агрегатор PayMaster представляет собой банковский сервис для приема электронных платежей на сайтах. Сервис доступен для подключения юридическим лицам и ИП, зарегистрированным на территории РФ. Для физических лиц возможен прием платежей на банковский счет самозанятого лица или на кошелек WebMoney (физлица).

Сервис предлагает прием платежей как на сайте клиента, так и в мобильном

<sup>2</sup> По данным системы Яндекс.Деньги (ЮMoney)

приложении или на кассе, если речь идет о ресторанах либо магазинах. Подключение и настройка платежей производится бесплатно, также отсутствует и абонентская плата. Платежное окно можно быстро настроить в личном кабинете или воспользоваться помощью специалистов сервиса.

К преимуществам сервиса можно отнести максимально удобный и понятный для пользователя интерфейс личного кабинета с широкими возможностями для глубокого анализа конверсии, просмотра статистики платежей и др.

Robokassa – универсальный сервис для организации приема и оформления онлайн-платежей, работающий с 2003 года. Этот инструмент может использоваться на сайте, в интернет-магазине или в социальных сетях.

Данный платежный агрегатор работает не только с юрлицами и индивидуальным предпринимателями, но и с физическими лицами, предлагая выгодные условия для каждого из потребительских сегментов.

RoboKassa предлагает около 40 вариантов приема платежей – это и банковские карты, и электронные деньги, а также интернет-банкинг. Возможна оплата через мобильных операторов, посредством терминалов или в салонах сотовой связи. Кроме того, имеются мобильные приложения для iOS и Android.

Российский сервис Qiwi появился в 2007 году. Эта электронная платежная система функционирует в России, в странах СНГ и не только. Компания предлагает множество потребительских сервисов, таких как электронный кошелек, банк для бизнесменов, электронные платежные терминалы и т.д.

Теперь любые рублёвые платежи с 1 октября 2019 г. будут проводиться под лицензией ЦБ через НКО «Сетевая расчетная палата». Анонимные рублёвые кошельки WMR переводятся в новые рублевые кошельки Webmoney WMP.

Деанонимизация, наличие сети нелегальных обменников Webmoney и возможность скрывать от налогов платежи были последними плюсами Webmoney, но они были потеряны. Теперь это те же Яндекс.деньги или Киви, которым регулятор тоже закрывает анонимные платежи.

Рынок электронных платежей активно развивается. Национальные платежные системы становятся все совершеннее, свои разработки предлагают и финтех-стартапы. Теперь в борьбу включились Visa и Mastercard, и есть все шансы, что им удастся стать лидерами сегмента

Платежные системы в их привычном виде постепенно становятся приметой прошлого. «Людам не хочется платить, – отмечает Диана Лэйфилд, топ-менеджер Google Pay. – Их волнует лишь то, что они получают в итоге». Главные битвы между игроками отрасли, как правило, скрыты от посторонних глаз. Борьба платежных систем, финтех-стартапов и государства за рынок электронных платежей не стала исключением. О том, на чьей стороне находится преимущество в данный момент, можно судить лишь по маневрам властей, платежных систем и таких организаций, как SWIFT – крупнейшего межбанковского сервиса для международных денежных переводов.

С 2010 по 2018 год число безналичных карточных транзакций в России выросло в 30 раз: с 5,8 до 172 в год на человека. При этом Россия стала мировым лидером по числу защищенных токенизированных транзакций.

Вплоть до 2028 года объем выручки на европейском рынке карточных платежей будет расти примерно на 5,9% в год, прогнозирует международная консалтинговая компания The Boston Consulting Group (BCG). При этом восточноевропейский рынок, согласно поступившему в РБК прогнозу компании, будет расти заметно быстрее западноевропейского – 7,4% против 5% в год. Главным локомотивом восточноевропейского рынка BCG называет Россию.

По ее данным, в 2010-2018 годах объем платежей в России рос в среднем на 22,1%, в

2019-2028 годах рост сократится до 11,8%, однако и после этого Россия будет опережать все другие страны, рассмотренные в исследовании (всего 58).

Оказалось, что в целом доля пользователей, которые периодически платят через интернет, почти не изменилась. При этом выросло число тех, кто рассчитывается онлайн за такси, бронирование отелей и покупку билетов на транспорт, а пользователей, которые отправляют денежные переводы и платят за онлайн-игры, стало немного меньше.

Наиболее выгодны, со всех точек зрения, денежные расчеты с использованием безналичных расчетов, но для ее использования нужен определенный уровень развития инновационных систем электронной техники, образования, культуры и другое.

По мнению авторов отчёта VCG, для рынка платежей характерен крайне насыщенный ландшафт, где присутствуют самые разные игроки. Все конкурирующие участники этой быстро развивающейся экосистемы – от технологических гигантов до финтех-компаний, от эмитентов до платёжных процессоров, от провайдеров полного спектра услуг до нишевых игроков – сталкиваются с уникальными проблемами. Однако их объединяют пять общих стратегических императивов. По мнению VCG, победителями в мире после кризиса окажутся компании, которые уже сейчас начнут решать следующие приоритетные задачи:

- перебалансировать портфель продуктов и клиентов;
- искать возможности для стратегических сделок M&A, партнёрств и участия в экосистемах;
- стать организацией, управляемой с помощью данных;
- усилить компетенции в области управления рисками;
- ускорить цифровую трансформацию.

Скорее всего, в будущем будет изобретено много новых систем, которые вытеснят с рынка средства денежного обращения. Однако очевидно, что стратегическая тенденция выражена на сокращение оборота наличности в мире.

#### **Список литературы:**

1. Артемова И.В. Электронные деньги – новые особенности учета// Советник бухгалтера, 2011, №8, 11-15
2. Давыдова Л. В. Тенденции развития национальной денежной системы: теория и практика. / Л. В. Давыдова, Н. В. Тулайков; Орл. регион. акад. гос. службы. – Орел, 2010. – 194 с.
3. Зобова Е.П. Электронные денежные средства и электронные средства платежа// Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение, 2013, №9, стр. 7-9.
4. Кочергин Д.А. Электронные деньги: учебник. – М.: Маркет ДС; ЦИПСИР, 2011. – 424 с.
5. Семенов В.А. Информационная безопасность: Учебное пособие. 3-е изд. стереотип. – М.: МГИУ, 2012. – 227 с.
6. Юровицкий В. Денежное обращение в эпоху перемен. – М.: ГроссМедиа Ферлаг, 2007. – 396 с
7. Статистика национальной платежной системы – <https://www.cbr.ru/statistics/nps/psrf/>
8. Рынок электронных платежных систем начинает прогрессивное ускорение – <https://safe.cnews.ru/reviews/free/banks2010/articles/articles6.shtml>

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бугаева Е.В.

Студентка 2 курса магистратуры группы УФБм-19

Бугаев А.В.

Аспирант кафедры ФиЭБ

Научный руководитель к. е. н., доцент Портнова Г.А.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Управление финансовым состоянием является достоверной предпосылкой планирования и рационального использования финансовых ресурсов предприятия. В результате проведения тщательной оценки финансового состояния существует возможность избежать ненужных потерь, которые возникают при оптимизации деятельности предприятия, следовательно, выбранная для исследования проблема является актуальной

**Ключевые слова:** анализ, безопасность, контроль, методика, оценка, предприятие, финансовый состояние, управление

Качественное управление финансовым состоянием предприятия требует тщательной оценки, которая позволяет точно оценивать факторы внешней и внутренней среды с помощью количественных методов анализа. Соответственно, значительно повышается приоритетность и важность оценки финансового состояния предприятия, которая подразумевает использование системного подхода к анализу факторов формирования финансового состояния организации, а в дальнейшем и оценки уровня финансовых рисков. Это позволит собственникам и руководству предприятия с точностью прогнозировать полученную прибыль вложенного капитала.

В данный момент различные методики оценки финансового состояния предприятия могут спрогнозировать и количественно оценить большую последствия принятия разработанных управленческих решений, а также проанализировать факторы сокращения издержек и не потерять при этом конкурентных преимуществ.

Предметом исследования выступает процесс управления финансовым состоянием предприятия.

Объектом исследования является финансовое состояние предприятия.

Целью работы является исследование финансового состояния предприятия для обоснования решений по повышению эффективности его деятельности и снижение риска его банкротства.

Для рыночной экономики очень важна стабильность. Поэтому сейчас актуальным является серьезная аналитическая работа на предприятии.

Что касается практического проведения анализа, то его содержание и последовательность проведения в прямой зависимости от цели анализа и информационной базы. Вначале аналитик опытным путем должен определить важные направления анализа, основные риски и последовательность. Этот порядок акцентов и важных факторов может изменяться в ходе анализа.

В своих работах Глущенко В.В. указывает, что управление финансовым состоянием предприятия – это процесс создания и развития финансового механизма предприятия.

Никитина Н.В. подчеркивает, что управление финансовым состоянием предприятия – процесс принятия управленческих решений в сфере финансов с целью реальной оценки уровня устойчивости финансового состояния предприятия; и улучшения финансового состояния предприятия, [13, с. 40].

По мнению Чебышева В.М., управление финансовым состоянием предприятия – это комплексная система управления финансовыми ресурсами и финансовыми отношениями, которые возникают при её реализации [14, с. 21].

Так как выбор контрагентов в бизнесе практически всегда выполняется на основе оценки финансовой состоятельности, следовательно, для каждого предприятия важно систематически наблюдать за собственным финансовым состоянием. Для этого требуется подходящий уровень финансового менеджмента и реальные критерии оценки финансового состояния.

Таким образом, управление финансовым состоянием предприятия является одной из основных функций аппарата управления и приобретает ключевую роль. Эффективность управления финансовым состоянием предприятия определяется уровнем его организационной составляющей и качеством информационного обеспечения.

Существуют разные виды анализа, в зависимости от принятых критериев, которые в краткой форме представлены на рисунке 1.

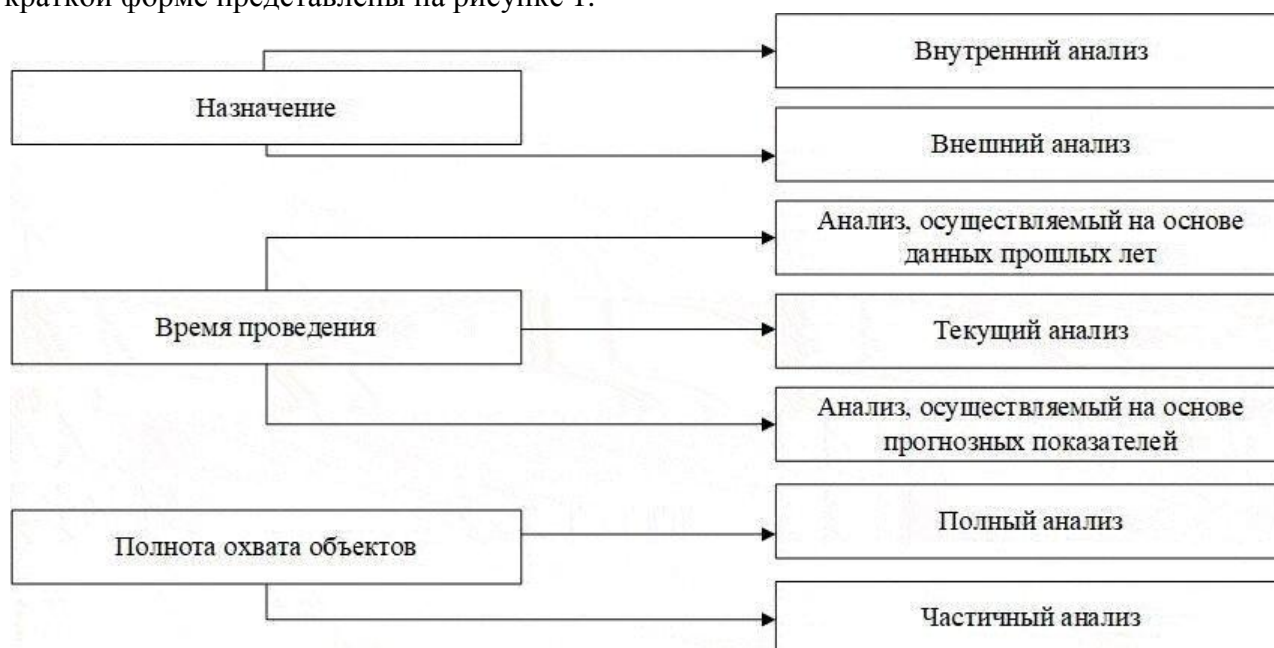


Рис. 1 Классификация финансового анализа по основным видам

Так как управление финансовым состоянием происходит во времени, то его необходимо представлять в виде определенной фазной системы. Причем все фазы управления следуют в строгой очередности.

Фаза планирования – является одной из самых важных, потому что в процессе реализации всех работ, которые связаны с планированием деятельности объектов управления, необходимо учитывать целый ряд параметров внешней среды, которые оказывают существенное воздействие на конечные результаты управления.

В процессе выполнения фазы учета собирается информация о конкретных значениях параметров, которые характеризуют состояние объекта управления. Эти параметры прямо или косвенно образуют систему координат, определяющих траекторию движения объекта управления. Основной задачей, стоящей перед субъектом управления, является сбор конкретной правдивой и объективной информации о состоянии объекта управления.

Фаза контроля учитывает проведение работ по сравнению фактических значений параметров с плановыми. Таким образом, имеется в виду, что направление движения управляемого объекта уже реализована.

В процессе разработки фазы анализа определяются истинные причины, воздействующих к появлению отклонений фактических параметров состояния объекта управления от координат заданного движения в данный момент времени т.е. плановых показателей.

На стадии фазы реализации принятого решения совершается выполнение выработанного оптимального решения или нескольких решений. На этой стадии также предопределяются необходимые силы и средств и порядок осуществления выработанного решения. Субъекты управления исполняют принятое решение, употребляя выделенные силы и средства.

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо сказать, что для нормальной деятельности предприятия необходимо одновременно осуществлять техническое, финансовое управление, управление персоналом, а также ряд других видов и форм управления.

Итоговая цель реализации всех фаз управления финансовым состоянием предприятия соответствует целевой функции хозяйствующего субъекта, заключающейся в максимизации стоимости предприятия при сохранении финансовой устойчивости путём получения большей прибыли и её последующего полного или частичного реинвестирования в бизнес, а также при сохранении допустимого уровня риска финансово-хозяйственной деятельности. Современный финансовый менеджмент учитывает систематическую работу по правлению финансовым состоянием предприятия, выработке и принятию соответствующих мер и управленческих решений по его поддержанию и последующему улучшению

В условиях конкурентной экономики предприятию необходимо повысить технический уровень и качество продукции, а также эффективность производства и конкурентоспособность продукции на основе продвижения достижений научно-технического прогресса и т.д.

Существующие современные методические подходы к применению финансового состояния, как анализ эффективности деятельности предприятия заключаются к рассмотрению его структурных элементов т.е. статике и динамике или в сочетании с другими показателями, такими как коэффициентный метод. Иначе говоря, финансовое состояние признается результатом достижения цели без выяснения причин данного следствия, а также матричный подход, увязывающий в одно целое разнородные и одновременные процессы, которые отражаются в формах финансовой отчетности предприятий [5].

Основные мероприятия для улучшения финансового состояния предприятия представлены на рис. 2.



Рис. 2 Основные мероприятия для улучшения финансового состояния предприятия

К основным факторам, которые определяют финансовое состояние предприятия, можно определить такие как: выполнение финансового плана; своевременное пополнение собственного оборотного капитала; скорость оборачиваемости оборотных средств;

обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации, формирования и использования денежных доходов и поступлений; обеспечение кругооборота средств в воспроизводственном процессе.

Основными проблемами финансовой неустойчивости предприятия выступают [10, с. 135]:

1. Существование основных средств, которые не использованы в производстве.
2. Существование просроченной и сомнительной дебиторской задолженности.
3. Существование сверхнормативных запасов товароматериальных ценностей.
4. Убыточная работа предприятия или его низкая рентабельность.

Финансовое состояние любого предприятия в большей части зависит от правильного формирования финансовой работы на предприятии, а также от состояния его финансового планирования. Практика современных дней свидетельствует о том, что бедственное финансовое положение многих предприятий складывается многими причинами, однако одной из главных является недостаток надлежащего финансового планирования.

Главной целью хозяйствующего субъекта в современных условиях является получение максимальной прибыли, что немыслимо без продуктивного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения доходности предприятия составляют основную задачу руководителя.

В заключении целесообразно заметить, что процесс управления финансовыми потоками означает одновременное управление всеми основными его составляющими, в рамках единой финансовой политики предприятия, которые опираются на принципы своевременности поступлений и выплат, а также доступности их величины и максимального увеличения финансового эффекта от их использования.

#### **Список источников:**

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П.Агарков и др. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
2. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. – М.: Дело-Сервис, 2014.
3. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М.Бабук, Т.А. Сахнович. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 439 с.
4. Богдановская Л.А. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под общ. ред. Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов, В. И. Стражева. – М.: Высшая школа, 2011. – 506 с.
5. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для ВУЗов. – М.: КНОРУС, 2008. – 597 с.
6. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.
7. Грищенко Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000
8. Ермолович, по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Мн.: Современная школа, 2005. – 383 с.
9. Кобринский, Г. Финансовая устойчивость предприятия и приоритет ее оценки / Г. Кобринский // Финансы, учет, аудит. – 2006. – №2. – С. 28.
10. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
11. Круш П.В. Економіка підприємства: навчальний посібник. / Круш П.В., Подвігіна В.І, Сердюк Б.М. та ін. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2011. – 780 с.
12. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. – 12-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2006. – 679 с.
13. Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 343 с.
14. Финансы предприятий: учебник под ред. проф. Шеремет – Мн.: Высш. шк., 2006. – 528 с.

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Дуган А.С.

Студентка 1 курса гр. УФБм-20

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В работе рассмотрены вопросы оценки и анализа финансовых рисков при управлении финансовой деятельностью организации. Представлены качественные и количественные методы оценки уровня финансового риска, их достоинства и недостатки.

**Ключевые слова:** финансовый риск, анализ риска, методы оценки риска.

Избежать риска в хозяйственной деятельности практически невозможно. Однако если малые предприятия идут на риск сознательно, так как размер прибыли непосредственно связан с умением и способностью идти на риск, то крупным и средним предприятиям очень часто приходится быть втянутыми в рискованные ситуации не по своей воле. Поэтому основной задачей управленческой деятельности является оценка и анализ возможного риска, выявление факторов, усиливающих его, и выбор методов снижения риска [1, с.227].

Рыночная экономика несет в себе множество рисков для хозяйственной деятельности предприятия. Нестабильная экономическая среда, в которой действуют предприятия, предполагает необходимость систематического анализа его деятельности. От правильного управления рисками зависит финансовое состояние компании, которое выражается в способности формировать, рационально размещать и эффективно использовать его финансовые ресурсы. Прибыльность и рентабельность компании зависит от мер по снижению рисков в коммерческой деятельности. Неэффективное управление рисками может привести к затруднениям в реализации товаров, уменьшению поступления средств на счет предприятия, и, как следствие, к снижению платежеспособности и ухудшению финансового состояния предприятия.

Вопросы исследования сущности и оценки финансовых рисков предприятия рассмотрены в работах таких отечественных ученых, как О.Н. Абрамова, А.М. Бабич, Н.Г. Привалов, Г.М. Кошелева, В.В. Ковалев, Е.А. Уткин, Д.А. Фролов, М.Г. Лапуста, А.Н. Фомичев. Также этим вопросом занимались зарубежные экономисты: Г. Берг, Т. Браун, С. Дэвис, К. Франц.

Целью данного исследования является рассмотрение и сравнение основных количественных и качественных методов оценки и анализа риска.

Оценка уровня финансовых рисков представляется наиболее сложным этапом в системе риск-менеджмента, требующим использования современного методического инструментария, высокого уровня технической и программной оснащенности, а также привлечения в необходимых случаях квалифицированных экспертов [4, с.675].

На первой стадии определяется вероятность возможного наступления рискованного события по каждому виду финансовых рисков. На этой же стадии формируется группа финансовых рисков предприятия, вероятность реализации которых определить невозможно.

На второй стадии определяется размер возможного финансового ущерба при наступлении рискованного события. Этот ущерб характеризует максимально возможный убыток от осуществления финансовой операции или определенного вида финансовой деятельности без учета возможных мероприятий по нейтрализации негативных последствий финансового риска [5, с.224].

Ключевым является второй этап – анализ рисков. На данном этапе определяется вероятность возможного ущерба, оценивается величина риска. Анализ может быть качественным, количественным или комплексным (рис.1). При качественном анализе выявляются возможные виды рисков, исследуются факторы, влияющие на степень риска.



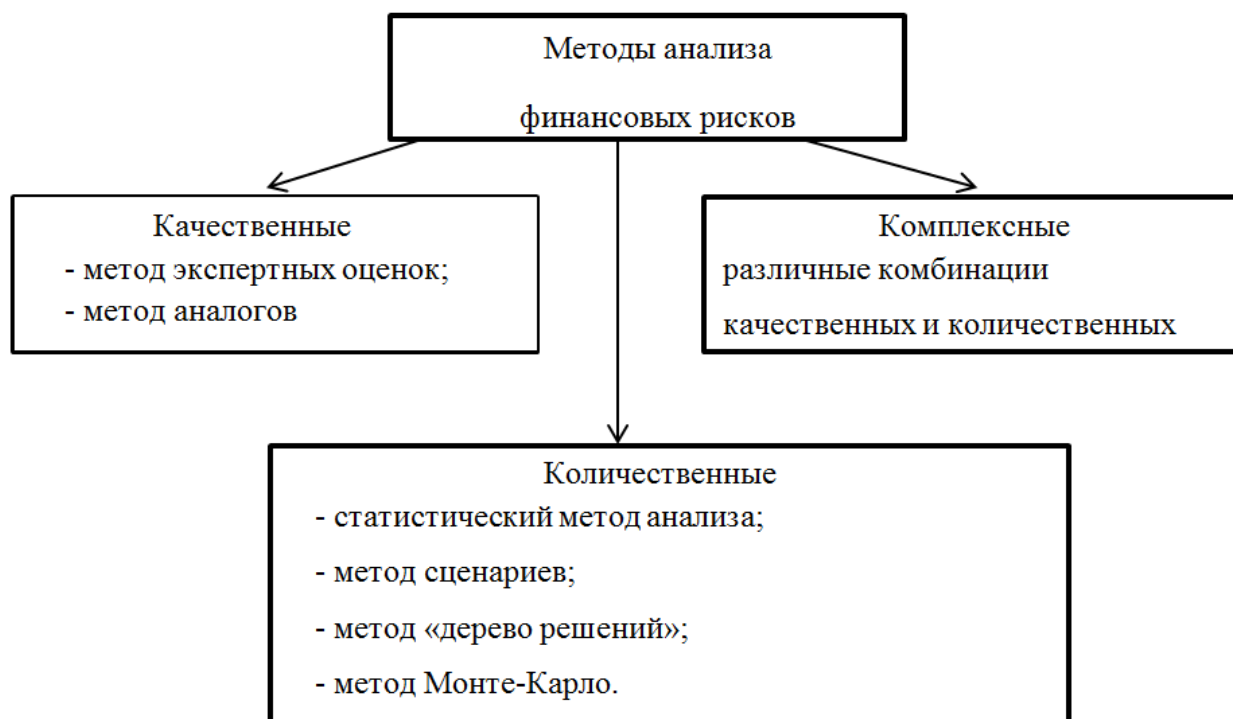


Рисунок 1– Методы анализа финансовых рисков предприятия [6, с.252]

Качественный анализ рисков проводится при отсутствии достаточной статистической базы данных. Целью данной оценки риска является выявление источников и причин риска, а также этапов и работ, в процессе которых возникает финансовый риск. Результаты качественной оценки риска служат отправной точкой для количественной оценки.

Метод экспертных оценок – это комплекс логических и математических процедур, направленных на получение экспертного заключения по определенному кругу вопросов. Преимущества этого метода – отсутствие необходимости в точных данных и дорогостоящих программных средствах, а также простота расчетов. Недостатки – сложность привлечения независимых экспертов и необходимость проверки объективности и согласованности их оценок.

Метод аналогии – это метод исследования и оценки аналитических проектов. Он используется для выявления потенциальных рисков оцениваемого проекта и предполагает использование базы данных финансовых рисков с аналогичными проектами. Особенность применения метода аналогий в том, что к нему прибегают тогда, когда другие методы анализа невозможны.

Количественный анализ выявляет конкретный размер денежного ущерба отдельных подвидов и финансового риска в целом.

В основе методов статистической оценки лежит ряд фундаментальных концепций. Прежде всего, таким понятием является «вероятность». Вероятность в этом случае связана с возможностью наступления неблагоприятного события. Основными расчетными показателями для такой оценки являются:

1. Риск как величина ожидаемой неудачи. Если все возможные последствия некоторого действия, а также вероятности наступления этих последствий известны, то для оценки меры риска используется величина ожидаемой неудачи (математическое ожидание потерь):

$$w^- = \sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i^- (1)$$

где  $n$  – число возможных исходов;

$x_i^-$  – величина потерь в  $i$ -той ситуации;

$p_i$  – вероятность исхода  $i$ -той ситуации.

2. Дисперсия характеризует степень колеблемости изучаемого показателя по отношению к его средней величине [5, с.224]. Расчет дисперсии осуществляется по следующей формуле:

$$D = \frac{\sum(x_i - x_{cp})^2}{n} \quad (2)$$

где  $x_i^-$  – конкретное значение возможных вариантов ожидаемого дохода по рассматриваемой финансовой операции;

$x_{cp}$  – среднее ожидаемое значение дохода по рассматриваемой финансовой операции.

Важно знать, что дисперсия – инструмент достаточно эффективный в качестве меры риска, однако он не всегда отражает некоторые реалии современной экономической действительности. Возможны ситуации, при которых анализируемые варианты имеют приблизительно одинаковую среднюю прибыль и одинаковые дисперсии, но не являются в равной мере рискованными [3, с.110]. Чем больше значение дисперсии, тем большей окажется мера рассеяния случайной величины относительно математического ожидания и тем более рискованным является решение.

3. Колеблемость возможного результата в единицах измерения ожидаемого дохода представляет собой квадратный корень из дисперсии [5, с.224]. Риск в данной ситуации оценивается на основе среднеквадратического отклонения:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x_i - x_{cp})^2}{n}} \quad (3)$$

Чем больше величина среднеквадратического отклонения, тем большим риском обладает принятое решение.

4. Если абсолютные показатели риска (математическое ожидание дохода, дисперсия дохода, среднеквадратическое отклонение дохода) не дают возможность принять менее рискованное решение, то тогда риск оценивается на основе относительных показателей. Основным из них является коэффициент вариации. Он представляет собой отношение среднеквадратического отклонения дохода к ожидаемой величине дохода и показывает величину риска, приходящуюся на единицу ожидаемого дохода:

$$CV = \frac{\sigma}{W^+} \cdot 100\% \quad (4)$$

Коэффициент вариации – относительная величина, поэтому на размер этого коэффициента не оказывают влияние абсолютные значения изучаемого показателя. Таким образом, коэффициент вариации стандартизирует среднеквадратическое отклонение и позволяет рассчитать риск, приходящийся на единицу дохода. Чем меньше коэффициент вариации, тем меньше риск.

Метод сценариев основан на имитации нескольких вариантов развития проекта. Обычно их три – оптимистический, вероятный и пессимистический. По каждому варианту оцениваются риски. Данный метод позволяет получить информацию о возможных отклонениях с учетом взаимодействия действующих факторов. Важным преимуществом метода сценариев является возможность получения наглядной картины различных вариантов реализации проекта. Недостаток данного метода – направленность исследования только на изменение результирующего показателя [1, с.229].

Метод дерева решений – это схематическое представление проблемы принятия решений. Ветви дерева представляют собой различные стратегии действий (решения), а его вершины – ключевые события, в которых возникает необходимость выбора. Данный метод используется в случае, когда нужно принимать ряд последовательных решений. Дерево решений является графическим методом, который позволяет скоординировать элементы принятия решения, вероятные стратегии, их последствия с вероятностными условиями и факторами внешней среды воздействия[2, с.182].

Начинается построение дерева решений с наиболее раннего решения, после разрабатываются возможные результаты и последствия каждого из действий, затем вновь определяется выбор направления действия и так далее до тех пор, пока все последствия результатов решений не будут определены. Недостатками метода является ограниченное число вариантов решения проблемы. В процессе построения дерева решений необходимо обращать внимание на его размер. Оно не должно быть слишком перегруженным, так как это уменьшает способность к обобщению и возможность давать верные ответы.

Метод Монте-Карло отличается тем, что он не моделирует фактически наблюдаемые значения рыночных факторов. Вместо этого выбирается статистическое распределение [1, с.230]. Суть этого метода заключается в построении модели, состоящей из случайных величин, на которой проводится серия экспериментов с целью выявления влияния исходных данных на значения, зависящие от них, например, на платежеспособность. В качестве основы для проведения экспериментов при анализе инновационного проекта используются данные об объемах продаж, ценах, затратах.

Основной сложностью использования метода Монте-Карло является выбор адекватного распределения для каждого рыночного фактора и оценка его параметров. Недостаток метода – большие затраты времени и технических ресурсов. Кроме того, гипотетические распределения вероятностей могут не соответствовать действительности.

Таким образом, финансовые риски являются неотъемлемой частью деятельности предприятия в условиях рыночных отношений и относятся к группе спекулятивных рисков, которые в результате возникновения могут привести как к потерям, так и к выигрышу. Чтобы качественно управлять рисками их нужно оценить. Рассмотрев более подробно методы оценки риска, можно сказать, что только комплексное использование количественных и качественных оценок финансовых рисков и взаимное дополнение одних методик другими может обеспечить эффективное управление финансовыми рисками.

### **Список литературы:**

1. Зиновьева Е.С., Вагин Д.Ю. Стратегическое управление финансовыми рисками и методы их оценки // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования.-2019.– С.226-233.
2. Зубачев Д. Н. Особенности управления рисками на предприятии // Молодой ученый. – 2018. – №14. – С. 181-184.
3. Привалов Н.Г., Козловский А.Н., Петров В.Н. Современный инструментарий количественного анализа и оценки рисков инновационных проектов // Записки Горного института.– 2012.– С.107-112.
4. Теплякова Е. В. Финансовые риски: сущность, классификация и методы их оценки / Е. В. Теплякова // Молодой ученый. – 2016. – № 8 (112). – С. 673-676.
5. Харитонов С.С. Основные методы оценки финансовых рисков // Вестник университета.– 2013.– С.223-227.
6. Шумилова В.М. Выбор оптимальной методики оценки финансовых рисков для нефтегазодобывающей компании // Проблемы современной экономики.– 2010.– С.251-256.

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Жихарева Ю.Э.

Студентка 4 курса гр. ЭФК-18

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В статье рассматриваются методологические подходы к оценке степени риска на предприятии.

**Ключевые слова:** риск, метод, оценка риска, методы оценки, качественные методы, количественные методы.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в ходе анализа рисков предприятия одним из самых важных этапов является выбор метода оценки уровня риска. Результатами такого анализа являются критические переменные, по которым даже небольшие отклонения значительно влияют на ожидаемые результаты предполагаемой для осуществления стратегии деятельности предприятия.

Целью данной работы является исследование теоретических аспектов различных методик оценки уровня риска предпринимательской деятельности.

Такая проблема, как изучение ситуаций, при которых возникает опасность финансовых потерь, была актуальной уже в конце прошлого века. Так, например, еще в 1993г. А.П. Градов при попытке интерпретации категории "риск" с понятием опасности предлагал рассматривать дисперсию оценочных экономических показателей, полученных в результате множественного прогноза деятельности объекта управления[2].

Изучением влияния рисков на производственную деятельность занимаются многие современные авторы, к примеру, Л.В.Глухова, А.Д.Немцев в своих работах рассматривают особенности риск-менеджмента для управления современным интегрированными производственными структурами с позиций требований стандартов[3,4].

Оценка риска является одной из ключевых составляющих общей системы управления риском. Она заключается в определении степени риска количественным или качественным методом. Основной задачей качественного анализа, помимо определения возможных видов рисков, является также определение и описание причин их возникновения и факторов, влияющих на уровень данного вида риска. Методика проведения качественной оценки рисков предприятий внешне представляется весьма простой – описательной, но по сути она должна привести аналитика к количественному результату, к стоимостной оценке всех вариаций последствий гипотетической реализации выявленных факторов риска[1, с. 37].

Наиболее известные качественные методы оценки рисков следующие:

1. Метод экспертных оценок.
2. Метод рейтинговых оценок.
3. Контрольные списки источников рисков.
4. Метод аналогий.

Метод экспертных оценок включает комплекс логических и математических расчетов, направленных на получение определенного экспертного заключения по определенным вопросам. К достоинствам этого метода можно отнести возможность использования опыта и интуиции наиболее компетентного в данной области специалиста – эксперта – для принятия оптимальных управленческих решений. На основе своих знаний и интуиции он определяет характеристики риска. В этой ситуации нет необходимости в точных данных и дорогостоящих программных инструментах. Главный недостаток метода – субъективность оценок, а также сложность привлечения независимых экспертов. Оценщики риска должны иметь доступ ко всей информации о проекте, имеющейся в распоряжении разработчика, и обладать достаточным уровнем творчества и необходимыми знаниями в соответствующей

предметной области.

Метод рейтинговых оценок основан на формализации полученных оценок. В случае привлечения специалистов данный метод считают разновидностью метода экспертных оценок. Однако в последнее время чаще используют полуформализованные процедуры, поэтому данный метод считается самостоятельным. Простейшей формой рейтинговой оценки является ранжирование. В данном методе используют систему оценки в баллах. Как правило, используют пятибалльную систему, но иногда прибегают к шкале, состоящей из 10 пунктов и даже 100 пунктов. В зависимости от уровня влияния на проект (или компанию), эксперт присваивает каждому риску определенный балл. При построении рейтинга может учитываться компетентность каждого эксперта. Результатом данного метода является ранжировка рисков в виде таблицы «Рейтинг рисков».

Контрольные списки источников риска – это метод, использующий сведения исторического характера. Он основан на применении списков рисков, составленных ранее для предыдущих проектов или мероприятий. В рамках этого метода анализируются прошлые инциденты, факторы риска, убытки, которые они вызвали. После осуществления каждого проекта в этот список вносятся дополнения, поэтому он постоянно расширяется. Однако спустя какое-то время это может привести к потере контроля над ним. Кроме того, некоторые негативные события могут не быть включены в список и, следовательно, они не будут учитываться в будущем. Этот метод применим только на этапе выявления риска. Использование контрольного списка источников риска решает проблему идентификации негативных ситуаций для выявления рисков. В этих списках риски группируются по определенным критериям [5, с.102].

Суть метода аналогий – найти и использовать сходство, подобие явлений, предметов, систем. То есть все доступные данные анализируются относительно реализации аналогичных проектов или сделок фирмой в прошлом, чтобы рассчитать вероятности убытков. Метод аналогий наиболее широко используется при оценке рисков часто повторяющихся проектов, например, в строительстве. При этом следует учитывать, что в новых проектах или сделках меняются условия их реализации. Этот метод используется в тех случаях, когда другие методы оценки риска по каким-либо причинам недоступны.

Количественные методы оценки риска классифицируют следующим образом:

1. Аналитические методы:

- анализ чувствительности;
- анализ сценариев.

2. Вероятностно-теоретические методы:

- имитационное моделирование (метод симуляций Монте-Карло, метод исторических симуляций);
- моделирование ситуаций на основе теории игр;
- методы построения деревьев (деревья событий, деревья отказов, события-последствия).

3. Нетрадиционные методы:

- системы искусственного интеллекта (нейронные сети);
- моделирование на основе аппарата нечеткой логики.

Анализ чувствительности происходит при «последовательно-единичном» изменении каждой переменной: только одна из них меняет свое значение, например, на 10%, на основании чего пересчитывается новое значение используемого критерия (например, NPV или IRR). После этого оценивается процентное изменение критерия по отношению к базовому случаю и рассчитывается показатель чувствительности, который представляет собой отношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на один процент, т.е. эластичность изменения показателя. Индикаторы чувствительности для остальных переменных рассчитываются таким же образом [5, с. 65].

После расчета результатов проводится экспертное ранжирование переменных по мере важности, а также экспертная оценка предсказуемости значений переменных (например,

высокая, средняя, низкая). Далее эксперт может построить «матрицу чувствительности», которая позволяет определять наименее и наиболее рискованные показатели [5, с. 78].

Анализ сценариев – это метод прогнозирования высококвалифицированными специалистами нескольких возможных вариантов развития ситуации и связанной с ней динамики основных показателей предпринимательской деятельности. По сути, этот метод анализа риска является развитием методики анализа чувствительности с одновременным изменением всей группы переменных, проверяемых на риск.

Рассчитывают пессимистический вариант (сценарий) возможного изменения переменных, оптимистичный и наиболее вероятный вариант. Определяют новые значения критерия в соответствии с произведенными расчетами. Каждый сценарий основан на экспертных гипотезах о направлении и величине изменений факторов на прогнозный период.

Имитационное моделирование – наиболее точный, сложный, трудоемкий и дорогостоящий метод количественного анализа рисков, основанный на методах математической статистики. Некоторые авторы измеряют уровень риска при принятии хозяйственных решений на основе специальных инструментов, которые включают анализ, выбор шкалы измерения риска в зависимости от измерения и доступной информации, а также выбор метода определения показателей измерения риска. Этими авторами предлагается отдельно решать вопросы об измерении вероятностей и социально-экономической оценки ситуации. Шкалами для измерения вероятностей и величины отклонений в зависимости от целей измерения и объема имеющейся информации могут быть: порядковая, номинальная, шкала отношений или абсолютная.

Следующим этапом измерения риска является построение функции оценки риска, основанной на совместном измерении (и, в некотором смысле, соизмеримости) двух его обозначенных компонентов – вероятности наступления события и уровня потерь, ожидаемых субъектом риска. В этом случае риск оценивается по формуле (1):

$$r = P \cdot Z, \quad (1)$$

где  $r$  – оценка единичного исхода риска;

$p$  – вероятность наступления неблагоприятного исхода;

$z$  – относительный ущерб;

Относительный ущерб можно вычислить по формуле (2):

$$Z = z_1 / Z, \quad (2)$$

где  $z_1$  – соответствующая исходу величина ущерба для субъекта принятия решений,

$Z$  – общая величина средств субъекта риска (например, величина активов предприятия).

Таким образом, произведение аргументов принимается за функцию риска, что соответствует концепции математического ожидания случайной величины  $z$  с заданным распределением вероятностей.

Часто экономическая ситуация является уникальной, и решение в условиях неопределенности необходимо принимать один раз. Это вызывает необходимость в разработке методов моделирования принятия решений в условиях риска.

Теория игр – один из наиболее распространенных методов моделирования принятия решений. Традиционными являются игры с природой при выборе решения в условиях риска, использование которых начинается с построения платежной матрицы, включающей все возможные значения исходов. Это наиболее трудоемкий этап подготовки к принятию решения. Ошибки в платежной матрице не могут быть компенсированы никакими вычислительными методами и приведут к неверному окончательному результату.

Термин «природа» в этом методе характеризует объективную реальность, влияющую на исход решения проблемы [8, с. 122]. Другая сторона – лицо, принимающее решения, со своими «стратегиями» – правилами действий в каждой из возможных ситуаций игры.

Можно выделить такие этапы построения дерева решений:

1. Определение ключевой проблемы. Она является «вершиной дерева».
2. Определение всех возможных вариантов дальнейших событий, способных повлиять на ключевую проблему. Выполняется для каждого случая. Это будут исходящие от вершины дуги дерева.
3. Обозначение времени наступления событий.
4. Обозначение вероятностных и денежных характеристик для каждой дуги.
5. Анализ полученных результатов.

Нетрадиционные методы оценки уровня риска всё больше набирают популярность в последние годы. Сюда относятся методы на основе систем искусственного интеллекта и моделирования на основе аппарата нечеткой логики.

Не всегда удается принять эффективное решение в ситуации экономического риска с его специфической неопределенностью. Обстоятельства хозяйственной деятельности являются вероятностными, приблизительными и неоднозначными. Это означает, что в ситуации экономического риска более применима нечеткая логика, позволяющая управлять риском на основе вероятностных значений, приближенных критериев, нечетких прогнозов и их зависимостей друг от друга [6, с. 28].

Особенность математического аппарата нечеткой логики состоит в том, что он использует «нечеткие множества» с неполными, пропущенными или вероятностными значениями [7, с.145]. Это позволяет применять его для работы с лексическим материалом естественного человеческого языка. Это означает, что аппарат нечеткой логики также способен представить понятие «экономический риск» со всей неопределенностью самого риска.

Нечеткая логика работает не столько с понятиями, которые имеют четкие семантические и количественные границы, сколько с множеством вероятностных данных в пределах определенных границ. В случае нечеткой логики логические связи включают не конкретные значения, а области данных с возможной актуализацией любого значения в границах этой области [6, с.31].

Итак, проблема риска всегда будет актуальна. С развитием технологий меняются подходы к проблеме управления рисками, разрабатываются новые методы их оценки. Получаемая в результате анализа информация несет в себе все необходимые сведения для выбора эффективных действий по оптимизации влияния рисков. Выявляя области повышенного риска и количественно оценивая их, можно управлять рисками или предотвращать их в ограниченной степени. Это позволяет значительно снизить уровень риска и минимизировать его негативные последствия.

#### **Список литературы:**

1. Балдин К.В. Риск-менеджмент / К.В. Балдин. – М.: Эксмо, 2006. – 368 с.
2. Градов А.П. Стратегия экономического управления предприятием: учебное пособие. – СПб.: СПбГТУ, 1993.
3. Глухова Л.В., Немцев А.Д. Использование некоторых инструментов риск-менеджмента для управления проективной деятельностью // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2015. – № 3 (34). – С. 145-155.
4. Глухова Л.В., Немцев А.Д. Некоторые подходы к оценке конкурентоспособности интегрированных производственных структур // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2017. – Т. 1. № 1. – С. 58-65.
5. Куликова Е.Е. Управление рисками. Инновационный аспект.– М.: Пабблишинг, 2009.–204с.
6. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №2. – С. 26 – 34.
7. Певзнер Л.Д. Математические основы теории систем / Л.Д. Певзнер, Е.П. Чураков. – М.: Высш. шк., 2009. – 503 с.
8. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия. – СПб: Питер, 2011. – 176 с.

## СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кананихин А.С.

Студент 4 курса гр. ЭФК -17

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

*Донецкий национальный технический университет*

**Аннотация.** Представлен анализ содержания понятия финансового риска с позиций различных авторов; рассмотрена классификация и алгоритм оценки финансовых рисков.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовый риск, классификация, оценка, методы, управление.

В современных условиях риск - неотъемлемая часть финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Риски являются неизбежными в работе любой организации. Нестабильность внешней среды вызывает существенный рост финансовых рисков, влияющих на результаты хозяйственной деятельности. Ризику подвержено функционирование всех субъектов хозяйствования, но в большей степени – работа малых предприятий, так как они являются наиболее зависимыми от изменений внешней среды. Также малые предприятия обладают меньшим количеством возможностей реагировать на неблагоприятные изменения из-за ограниченности ресурсов. Риск отражается на изменении финансовых показателей, а значит, оказывать определенное воздействие на риски необходимо при помощи различных финансовых инструментов [1, с. 231].

Риск - достаточно сложное явление, обладающее множеством видов. Трактовка данного понятия зависит от сферы его применения. Так, в толковом словаре русского языка Ожегова С.И. риск рассматривается как возможная опасность и действие наудачу в надежде на счастливый исход [7, с.37]. В толковом словаре русского языка В.И. Даля, дается следующее определение: «рисковать – 1) пускаться наудачу, на неверное дело, делать что-то без верного расчета, подвергаться случайности, действовать смело, предприимчиво, надеясь на счастье; 2) (что или чем) подвергаться чему-то, известной опасности, превратности, неудаче» [2, с.173].

Э.А. Уткин и Д.А. Фролов считают, что финансовый риск представляет собой уровень финансовой потери, выражающийся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата [8]. М.Г. Лапуста под финансовыми рисками понимает вероятность возникновения непредусмотренных финансовых затрат (снижение ожидаемой прибыли, дохода, утрата части или всего капитала) в ситуации неопределенных условий финансовой деятельности предприятия [5].

Американский экономист Ф.Х.Найт, изучавший вопросы неопределенности предпринимательства, в своей монографии «Риск, неопределенность и прибыль», ставшей одной из самых выдающихся работ в истории экономической мысли, дает следующую трактовку риска: «Риск представляет собой объективную вероятность того или иного события и может быть выражен количественно в виде математически вероятностного распределения доходов» [6, с.360].

Таким образом, финансовый риск – это экономическая категория, представляющая собой вероятность возникновения неблагоприятного события. Для того чтобы предприятие могло снизить негативное влияние финансовых рисков разрабатываются методы оценки и управления его размером. Основной постулат, выдвинутый Нортоном и Капланом, лежащий в основе управления рисками, заключается в том, что можно управлять только тем, что можно количественно измерить. Если мы не можем измерить какой-либо экономический процесс, то не сможем им управлять.



Первоначальной задачей перед каждым риск-менеджером стоит формулирование угроз и рисков. Рассмотрим основные виды финансовых рисков, которые выделяются в практике финансового анализа(табл. 1).

Таблица 1. - Виды финансовых рисков[3]

Виды финансовых рисков	Описание видов риска
Кредитный риск	Оценка кредитного риска проводится через расчет вероятности невыполнения обязательств контрагентов по отношению к кредитору по выплате процентов по займу. Кредитный риск включает в себя риск кредитоспособности и риск банкротства предприятия-заемщика
Операционный риск	Непредвиденные потери компании вследствие технических ошибок и сбоев, умышленных и случайных ошибок персонала
Риск ликвидности	Неплатежеспособность предприятия – невозможность расплатиться в полном объеме перед заемщиками за счет денежных средств и активов
Рыночный риск	Вероятность негативного изменения рыночной стоимости активов предприятия в результате воздействия различных макро-, мезо- и микрофакторов (процентные ставки центрального банка, валютные курсы и т.д.)

В экономической науке постоянно идут споры о классификации финансовых рисков и возможности ее упрощения. Одним из первых классификацию рисков представил Дж. Кейнс, который подошел к этому вопросу со стороны субъекта, осуществляющего инвестиционную деятельность. Он выделял три основных вида риска: предпринимательский риск, риск заимодавца и риск изменения ценности денежной единицы [4].

Подавляющее большинство зарубежных авторов в современных условиях выделяют операционный, рыночный, кредитный риски. К выделенным рискам отдельные ученые добавляют деловой риск, риск ликвидности и юридический риск.

Для большинства авторов наиболее важными элементами, положенными в основу классификации рисков, являются: время возникновения, основные факторы возникновения, характер учета, характер последствий, сфера возникновения и другие. В табл. 2 представлена краткая классификация финансовых рисков по выше перечисленным элементам, объединив позиции Дж. Кейнса, А Маршалла, А. Мико, И.Т. Балабанова, М.А. Рогова, А.С. Шапкина и других авторов, занимающихся изучением природы рисков.

Таблица 2 - Классификация финансовых рисков

Группы финансовых рисков	Виды финансовых рисков
Риски, связанные с покупательной способностью денег	Инфляционный, дефляционный, валютный, риск ликвидности, налоговый риск, депозитный риск
По возможности страхования	Страхуемый, не страхуемый
По уровню потерь	Допустимый, критический, катастрофический
По сфере возникновения	Внешний, внутренний
По возможности предвидения	Прогнозируемый, непрогнозируемый
По длительности воздействия	Постоянный, временный
По возможным последствиям	Риск, вызывающий упущенную выгоду Риск, влекущий упущенную выгоду
По объекту возникновения	Риск отдельной финансовой операции Риск различных видов деятельности Риск финансовой деятельности в целом

Принято выделять области возникновения рисков, которые подразделяют на экономические, социальные, политические, экологические и проч. Так, Н.В. Хохлов выделяет[9, с.27]:

- экологические риски, проявляющиеся при вероятности возникновения отрицательных изменений в окружающей среде или отдалённых неблагоприятных последствий в результате этих изменений, что является следствием отрицательного воздействия на окружающую среду;
- транспортные риски связаны с вероятностью потерь или порчи товаров во время их транспортировки;
- политические риски зависят от политической ситуации в стране и связаны с деятельностью государства;
- природно-климатические связаны с проявлением стихийных сил природы;
- имущественные риски возникают с возможностью потери имущества по различным причинам: кража, диверсия, халатность, перенапряжение технической и технологической систем, порча имущества и прочие причины.

Все подходы к оценке финансовых рисков можно разделить на три большие группы:

1. Оценка вероятности возникновения неблагоприятного исхода, потери или ущерба.
2. Оценка возможных убытков при том или ином сценарии развития ситуации - финансовый риск как абсолютный размер потерь в результате возможного неблагоприятного события.
3. Комбинированный подход - оценка финансового риска, как вероятности возникновения, так и размера потерь.

На практике чаще всего используют комбинированный подход, потому что в соответствии с ним определяется не только вероятность возникновения риска, но и возможный ущерб для финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в денежном эквиваленте.

Рассмотрим типовой алгоритм для оценки финансовых рисков, который состоит из трех частей(рис. 1).

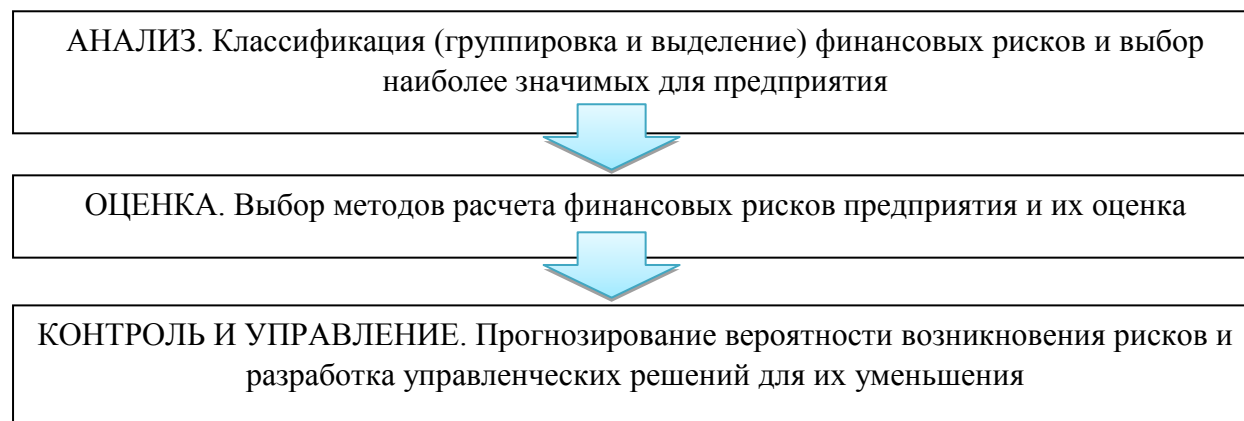


Рисунок 1- Алгоритм оценки финансовых рисков

Как видно из данных рис.1, на первом этапе оценки рисков проводится анализ всех возможных финансовых рисков и выбор наиболее значимых из них, которые могут оказать существенное воздействие на финансово-хозяйственную деятельность организации. На втором этапе выбирается метод расчета того или иного финансового риска, который позволяет количественно или качественно формализовать угрозу. На третьем этапе происходит прогнозирование изменения размера потерь или вероятности их возникновения при различных сценариях развития предприятия и разрабатываются управленческие решения для минимизации негативных последствий рискованных ситуаций.

Таким образом, виды рисков многообразны, взаимосвязаны и оказывают неблагоприятное влияние на деятельность предприятия, что негативно отражается на

показателях деятельности отрасли, региона, экономических индикаторах страны в целом. Рассмотренные в работе основные элементы классификации и оценки рисков позволяют сделать вывод о том, что в современных рыночных условиях предприятия сталкиваются с огромным количеством различных видов рисков, поэтому необходимо научиться грамотно идентифицировать их, оценивать, анализировать и прогнозировать. Таким образом, управление рисками даст устойчивую возможность предприятию эффективно функционировать и развиваться.

#### **Список литературы:**

1. Вылегжанина Е.В., Григорьян Е.С. Финансовые риски предприятия и способы их минимизации –Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 1-1. -С. 231-235.
2. Даль В.И. Толковый словарь русского языка. – М.: Эксмо, 2009. – 287 с.
3. Жданов И.Ю. Финансовый риск предприятия. Классификация. Методы и способы оценки [Электронный ресурс] // Финансово-инвестиционный блог. – Режим доступа: <https://finzz.ru/finansovuj-risk-predpriyatiya-klassifikaciya-metody-ocenka-upravlenie.html>(Дата обращения 09.03.2021)
4. КейнсДж.М. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ek-lit.agava.ru](http://www.ek-lit.agava.ru)(Дата обращения 09.03.2021).
5. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: Инфра-М, 2010. – 224 с.
6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность, прибыль / пер. с англ. В. Г. Гребенников. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
7. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. – М.: АСТ, 2014. – 736 с.
8. Уткин Э.А. Управление рисками предприятия: Учебно-практическое пособие / Э.А. Уткин, Д.А. Фролов. – М.: ТЕИС, 2013. – 247 с.
9. Хохлов Н.В. Управление риском: учебное пособие для ВУЗов. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 240 с.

## **АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Карабут В.А.**

**Студентка 3 курса гр.ЭФК-18**

**Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.**

*Донецкий национально технический университет*

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические основы понятия «кредитный рынок», структура, функции и тенденции его развития, определены подходы к анализу кредитного рынка и кредитной системы России.

**Ключевые слова:** кредит, банк, кредитный рынок, кредитная система, банковский сектор.

Экономика XXI века основывается на рыночные отношения между субъектами рынка (домохозяйствами, предприятиями и государством), которые участвуют в процессе покупки и продажи товаров с целью получения прибыли, а также удовлетворения платежеспособного спроса покупателей. Эти отношения не возможны без кредитного рынка.

Кредитный рынок – это сегмент финансового рынка, в рамках которого, складываются экономические отношения между физическими и юридическими лицами, которые располагают временно свободными денежными средствами, и теми, кто в них нуждается.

Главная особенность кредитного рынка в том, что объектом торговли являются деньги – они продаются и покупаются. Свободные денежные средства перераспределяются на кредитном рынке, происходит перемещение денег из секторов, где имеется избыток, в сектора в которых наблюдается недостаток. [1]

Кредитный рынок состоит из:

- 1) денежный рынок – совокупность кредитных операций, которые обслуживают движение оборотных средств;
- 2) рынок капиталов – совокупность средних и долгосрочных операций;
- 3) фондовый рынок – совокупность кредитных операций, которые связаны с ценными бумагами;
- 4) ипотечный рынок – кредитные операции, которые связаны с недвижимостью.

Кредитный рынок выполняет ряд функций, к ним относятся:

- информационная, то есть кредитный рынок обеспечивает участников информацией о размещении ресурсов, о видах кредитных продуктов, а так же основные условия сделок;
- посредническая – сбережения, которые есть у хозяйствующих субъектов, трансформируются в инвестиции;
- ценообразующая – здесь происходит формирования равновесия процентной ставки, с учетом конкуренции;
- координирующая – стимулирование хозяйствующих субъектов к сбережению или инвестированию.

Кредитного рынка является крупнейшим сегментом финансового рынка, поэтому, постоянно требует к себе большого внимания со стороны экономистов и финансовых аналитиков. В условиях кризиса и экономического спада в России, выбранная тематика приобретает большую актуальность.

Изучив работы Ковалева С.Д., Будкина О.В, Тлисова Д.Х., Костенкова В.Г., Панасенко В.А, можно выделить следующие тенденции развития кредитного рынка:

- в последние годы состояние кредитного рынка России нестабильно и уязвимо из-за финансового кризиса и санкций, также негативный отпечаток на в кредитном секторе намечается из-за пандемии новой коронавирусной инфекции. [2]

- количество кредитных организаций в период с 2013 по 2020 годы в разы сократились, это снижение наглядно иллюстрирует рисунок 1.

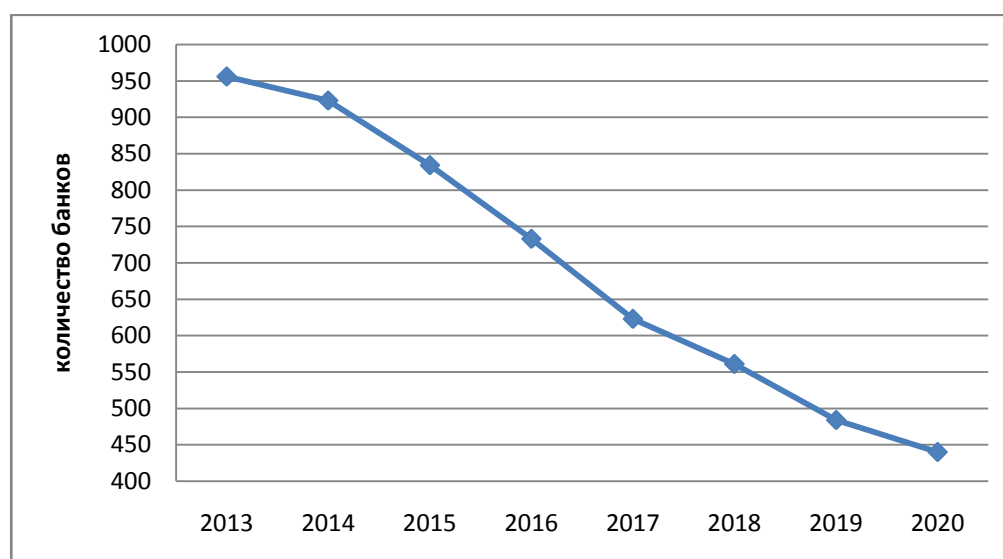


Рис.1 – Динамика кредитных организаций с 2013 по 2020 год

В июле 2013 года в России было 956 банка, но с каждым годом их число значительно снижалось. В 2014 году количество банков составило 923 банка, что меньше предыдущего на 3,5%, в 2015 году падение составило почти 10% и насчитывалось 834 банка, в 2016 году темпы снижения продолжали нарастать и достигли 12% (733 банка), в 2017 году тенденция снижения достигла уровня в 15% и число банков составило 623 единицы, в 2018 году насчитывалось 561 банков, темп снижения – 10%, что на 62 единицы меньше, чем в 2017 году. В 2019 и 2020 годах количество банков продолжило отрицательную динамику и составило 484 и 440 учреждений соответственно.[3]

Основной причиной банкротства является высокая процентная ставка, уменьшение спроса на новые кредиты, введение санкций, из-за этого банки не могут кредитоваться в зарубежных кредитных организациях, ухудшение экономической ситуации на территории РФ, закрытые границы, банкротство малого бизнеса в период пандемии, снижение темпов производства крупных компаний в период карантина. [4-5]

В 2019 году банковский сектор покинули 38 банков, лицензии были лишены 24 банка, еще 14 банков ушли с рынка добровольно, 11 из них присоединились к другим кредитным организациям. Например: ПАО «Бинбанк» и АО «Бинбанк Диджитал» присоединены к ПАО «Банк «ФК Открытие»; АО «Банк АВБ» (Автовазбанк) присоединено к ПАО «Банк «Траст»; АО «Социнвестбанк» присоединено к АО «Банк ДОМ.РФ»; ПАО «Балтийский Банк» присоединено к АО «Альфа-Банк»; АО «КБ ДельтаКредит» присоединено к ПАО «Росбанк».

Совокупный объем чистых активов банков, которые потеряли лицензии составил 107,2 млрд.рублей. Это 0,11% от суммы активов банковского сектора на начало 2020 года. На 1 января 2020 года 266 банков располагали универсальной лицензией, еще 136 банков – базовой лицензией, которая предполагает упрощенные требования к раскрытию информации и предоставлению отчетности. Совокупный кредитный портфель российских банков за 2019 год вырос на 4,9% – до 55,5 трлн. рублей. Это во многом определило общую динамику банковского сектора. Удельный вес кредитного портфеля в активах за этот период вырос с 57,4% до 59,9%. Динамика кредитного портфеля во всех четырех кварталах была положительной, наиболее заметный рост наблюдался во II и IV кварталах – по 1,5% в каждом из них. [6]

Согласно «Обзору банковского сектора Российской Федерации», прибыль российских банков 2019 года составила 2,04 трлн. рублей, что на 51,4% превышает результат 2018 года (1,34 трлн. рублей). В 2019 году прибыльные организации заработали почти 2,2 трлн. рублей (в 2018 году – 1,92 трлн., в 2017 году – 1,56 трлн.), а убытки составили 159,5 млрд. рублей (в 2018 году – 574,6 млрд., в 2017 году – 772,0 млрд. рублей). [6]

Прибыльными в прошедшем году оказались 373 кредитные организации (384 за 2018 год), а отрицательный финансовый результат продемонстрировали 69 кредитных учреждений (100 за 2018 год). *В I квартале банки заработали 587 млрд. рублей, в IV квартале – 536 млрд рублей. Во II квартале совокупная прибыль сектора составила 418 млрд. рублей, в III квартале – 469 млрд. рублей.* [6]

**Вывод:** Изучив понятие кредитный рынок, его структуру и функции, можно сказать, что кредитный рынок, представляет собой совокупность сделок купли-продажи. Это наиболее крупный сегмент финансового рынка в современных рыночных отношениях. В тяжелый для кредитного рынка период, при отрицательной динамике в банковском сегменте банковский сектор продолжает получать прибыль в среднем около 2 трлн. рублей в год, а активы банков показывают положительную динамику – рост приблизительно на 5,2%.

#### **Список литературы:**

1. Тихомирова Е.В. Рынок банковских кредитов: подходы к изучению и структура в современных условиях // Дайджест-финансы 2011. №6 (198). С. 13-18
2. Ковалев, С.Д. Анализ банковского кредитного рынка // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития. 2017. С.139-145.

3. Костенкова В.Г. Кредитный рынок России – современное состояние//Возрастание роли финансов и учета в социально-экономическом развитии страны. 2016. С.84-91.

4. «Банкротство. РФ» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://bankrotstvo.ru/library>.

5. Боровский В.Н. Рынок кредитных карт России и его текущее состояние //SCIENCE TIME.2016. № 9(33).С.64-71.

6. «Банковский сектор в 2019 году» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:<https://www.banki.ru/news/research/?id=10919284>

## **ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Карabut В.А**

**Студентка 3 курса гр.ЭФК-18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассмотрена сущность финансового планирования, его цели и задачи в современных условиях, дана краткая характеристика принципов и методов финансового планирования.

**Ключевые слова:** финансовое планирование, предприятие, принцип, метод, прибыль, расходы и доходы.

Актуальность темы исследования заключается в том, что важнейшим элементом управления финансами является финансовое планирование. Оно обеспечивает предварительный контроль за формированием и использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, создает предпосылки для укрепления финансового состояния предприятия.

В рыночных условиях предприятия заинтересованы в реалистичном представлении своего финансового состояния на данный момент и на ближайшее будущее. Это необходимо для того, чтобы успешно вести свою хозяйственную деятельность, своевременно выполнять обязательства перед бюджетом, государственными внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами и тем самым обезопасить себя от штрафных санкций.

Проблемы теории и практики финансового планирования рассматриваются в работах отечественных ученых (Ю.П. Анискин, М.А. Алексеева, И.Т. Балабанов, И.А. Бланк, Л.М. Бурмистрова, М.И. Бухалков, В.В. Ковалев, Н.В. Колчина, О.Н. Лихачева, А.М. Павлова, И.А. Продченко и др.) и зарубежных авторов (Р.Брейли, Ю. Бригхем, Дж. К. Ван Хорн, Л. Гапенски, С.Майерси др.).

Цель статьи – рассмотреть основные цели и задачи финансового планирования на предприятии, дать краткую характеристику его принципов и методов.

Финансовое планирование – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития предприятия. Почему планирование важно для хозяйствующего субъекта? Во-первых, чтобы понимать, где и для кого производить и продавать продукцию. Во-вторых, чтобы знать, какие ресурсы понадобятся для достижения целей, а также, чтобы добиться эффективного использования привлеченных средств. В-третьих, для предотвращения воздействия неблагоприятных внутренних и внешних условий.

Главной целью финансового планирования является эффективное использование финансовых ресурсов, также к целям относят: обеспечение оптимальных условий для успешной хозяйственной деятельности; планирование доходов, расходов и движения денежных средств; повышение конкурентоспособности предприятия и получение им прибыли [2, С 5].

Финансовое планирование является важным элементом управленческой деятельности любого предприятия. Создание эффективной системы финансового планирования обеспечивает компанию не только финансовым планом, но также решает широкий круг задач, связанных с:

- предоставлением необходимых финансовых ресурсов для производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- определением способов эффективных капитальных вложений, оценкой степени рациональности их использования;
- определением резервов в хозяйстве для увеличения прибыли за счет экономного использования ресурсов;
- установлением рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;
- соблюдением интересов акционеров, а также других инвесторов;
- контролем финансового состояния и платежеспособности предприятия.

Характер и содержание финансового планирования определяют его принципы, основные из которых изображены на рис.1.

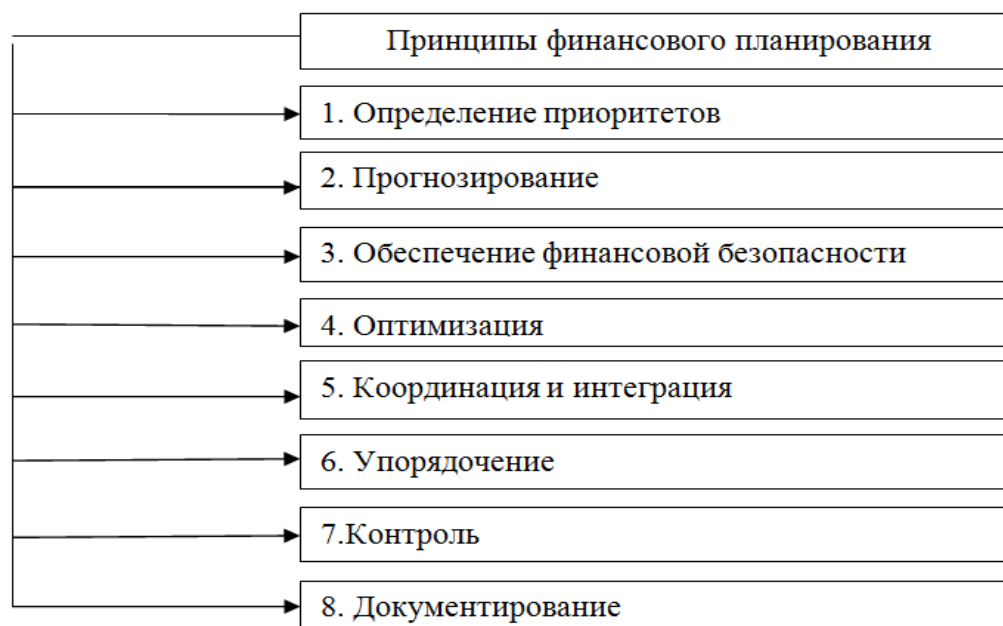


Рисунок 1 – Принципы финансового планирования [1, С.166]

Рассмотрим краткую характеристику основных принципов финансового планирования, изображенных на рис.1[1, С.166; 5, С.75]:

1. Определение приоритетов– этот принцип заключается в определении связей и зависимостей, которые являются структурными элементами плана.
2. Прогнозирование – суть принципа в оценке финансовой среды организации.
3. Обеспечение финансовой безопасности – здесь учитываются все риски, которые связаны с принятием финансовых решений.
4. Оптимизация – определение оптимальных направлений использования финансов предприятия.
5. Координация и интеграция – интеграция всех сфер деятельности предприятия.
6. Упорядочение – суть принципа заключается в создании общего порядка действий работников.
7. Контроль – контроль хозяйственной деятельности предприятия.
8. Документирование – принцип основан на документальном представлении финансово-хозяйственной деятельности компании.

В практике финансового планирования применяются следующие методы: метод экономического анализа, нормативный метод, балансовый метод (метод балансовых расчетов), коэффициентный метод, метод дисконтирования денежных потоков, метод многовариантности (сценариев), метод экономико-математического моделирования и др. [4, С 79]. Такое разнообразие методов объясняется сложностью процесса финансового планирования и многоаспектностью решаемых в его ходе задач.

Рассмотрим краткую характеристику основных из представленных выше методов финансового планирования [3, С.102]:

1. Нормативный метод – использует нормативы и нормы в процессе планирования финансовых показателей.

Норма – обоснованная величина затрат, которая разработана компанией.

Норматив – научно обоснованная величина затрат, разработанная специальными учреждениями (отделами) отрасли, государства или компании.

Достоинство метода состоит в простоте и точности расчетов. Зная норматив и фактический показатель, можно рассчитать отклонение, на основе которого разрабатывают мероприятия по его устранению. Недостаток связан с тем, что не все планируемые финансовые показатели могут быть привязаны к нормам и нормативам.

2. Индексный метод – при расчете плановых показателей широко используются системы разнообразных индексов. Использование индексов обусловлено развитием рыночных отношений и наличием инфляционных процессов (индекс роста цен, индекс уровня жизни).

3. Программно-целевой метод – используется для разработки целевых программ. Метод основывается на выборе реально поставленных целей и разработке нескольких вариантов развития. Метод имеет два подхода: целевой подход – выделяет основные цели, подцели; комплексный подход – предполагает увязку экономических, социальных, экологических и др. факторов влияния на объект планирования.

4. Балансовый метод – увязывает наличие финансовых ресурсов с их использованием. Метод широко применяется на всех этапах разработки прогнозов и планов. Преимущества балансового метода: количественная обоснованность и реалистичность. Недостатки: невозможность исключить из расчета потери, что приводит к искажениям.

5. Аналитический метод – его суть заключается в разделении статей баланса и отчета о финансовых результатах на две группы – те, которые зависят от объема продаж, и статьи, не зависящие от объема продаж. Метод используется при отсутствии технико-экономических нормативов, взаимосвязь показателей устанавливается косвенно, на основе анализа их динамики. Применяется при планировании суммы прибыли и доходов.

Таким образом, в современных условиях деятельность предприятий осуществляется под влиянием различного рода неопределенностей и кризисов, что вынуждает их создавать действенную систему финансового планирования, базирующуюся на использовании множества современных методов, которые позволяют более эффективно реагировать на изменение внешних условий, составлять научно обоснованные и реалистичные прогнозы финансовых показателей, являющихся объективной основой качественных финансовых планов, а также анализировать последствия принятых решений. Большинство методов используется на определенных этапах финансового планирования, а также для планирования и прогнозирования определенных показателей. Поэтому грамотно сформированная система финансового планирования должна включать в себя всю совокупность современных методов для осуществления наиболее качественного прогнозирования и планирования финансовых показателей.

Таким образом, финансовое планирование является важным аспектом управленческой деятельности любой организации, благодаря чему она может эффективно контролировать сбалансированность и оптимальность финансовых потоков, оценивать вероятность возникновения кризисных ситуаций, а также снижать риски неблагоприятного воздействия



внешних и внутренних факторов, обеспечивая благоприятные условия для функционирования предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004. 592 с.
2. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: учеб. / М.И. Бухалков. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 411 с.
3. Евстигнеева О.А. Содержание понятия финансовое состояние организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2014. – № 2 (28). – С. 100-103.
4. Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии: учеб.-практ. пособие. М.: ТК Велби; Проспект, 2003. – 264 с.
5. Золотарев С.Н. Принципы финансового планирования // Финансы. – 2008. – № 3. – С. 75-76.

### **АНАЛИЗ СОВОКУПНОГО РИСКА УХУДШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Карпенко А.А.**

**Студент 4 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассмотрена сущность и определена роль оценки риска ухудшения финансового состояния предприятия, проанализированы отечественные и зарубежные модели оценки вероятности банкротства, предложены мероприятия по обеспечению непрерывной финансовой деятельности предприятия в условиях нестабильности.

**Ключевые слова:** риск, финансовый риск, финансовое состояние предприятия, факторы, модель банкротства, нестабильность.

В условиях нестабильной внешней среды особенно актуально оперативно реагировать на отклонения от стабильной деятельности предприятия, что способствует изучению и исследованию совокупного риска предприятия более детально. Зависимость финансового состояния от рационального распределения финансовых ресурсов, точной оценки доходов и расходов, и способности финансового руководства моментально реагировать на изменения рынков сбыта, подчеркивает важность его исследования.

Цель исследования – изложение теоретических основ и методологических подходов к исследованию и учету совокупного риска финансового состояния предприятия, изучение особенностей деятельности предприятия в условиях нестабильности.

В экономической науке под риском понимается возможность предприятия потерять или не потерять часть или в полном объеме свои активы. Сущность риска определяется тем, что его трудно идентифицировать, так как все виды риска взаимосвязаны между собой и изменения одного могут вызвать появление других или изменение их степени влияния. Риски могут проявляться параллельно друг другу или же накладываться один на другой.

Под финансовым риском предприятия понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности. К финансовым рискам можно отнести налоговый, инвестиционный, ценовой, процентный, кредитный, валютный риски и риск упущенной выгоды[2, с. 182].

Главной целью осуществления процесса управления рисками является поиск преимуществ между прибылью от уменьшения рисков и произведенными для реализации

данной цели затратами, а также принятие управленческих решений, связанных с вопросом о том, какие действия следует выполнять для получения положительных результатов [1, с. 156].

Для предотвращения развития событий по пессимистическому сценарию хозяйствующие субъекты организуют прогнозирование своего финансового состояния и, в том числе, вероятности банкротства. В процессе составления подобного рода прогнозов могут использоваться различные приемы и методы. Одним из наиболее распространенных методов прогнозирования вероятности банкротства является метод рейтинговой оценки.

Методики рейтинговой оценки вероятности банкротства предполагают использование таких систем показателей, которые основываются на данных официальной бухгалтерской отчетности, что позволяет сделать выводы на основе динамики важнейших показателей деятельности. Рейтинговая оценка также позволяет сопоставить друг с другом различные предприятия по критериям их текущего и перспективного финансового состояния.

Финансовое состояние предприятия в зависимости от его уровня может выступать как фактором угрозы совокупного риска ухудшения деятельности предприятия, так и фактором защиты от его воздействия. Если предприятие финансово устойчиво, имеет ликвидный баланс, платежеспособно и имеет достаточный уровень эффективности использования ресурсов и эффективности деятельности, то его финансовое состояние является стабилизирующим фактором, защищающим деятельность компании от рискованных воздействий. Однако если устойчивость деятельности предприятия нарушается, то тогда финансовое состояние выступает фактором угрозы совокупного риска ухудшения его деятельности.

В табл. 1 рассматривается финансовое состояние предприятия как фактор влияния совокупного риска ухудшения его деятельности.

Таблица 1 – Финансовое состояние предприятия как фактор совокупного риска ухудшения его деятельности [3, с. 482]

Фактор влияния	Характеристика
Для собственников	Способ информирования рынка о финансовом состоянии организации
Для менеджеров	Оценка работы и эффективности принимаемых ими управленческих решений
Для работников	Свидетельствует о степени финансовой устойчивости организации и ее возможностях исполнять свои обязательства работодателя в будущем
Для поставщиков и клиентов	Отражает степень предсказуемости организации и перспективы сотрудничества с ней
Для кредиторов организации	Говорит об организации как о потенциальном заемщике
Для государства	Возможность присвоения предприятию статуса стратегического или необходимость в ближайшем будущем оказания ему финансовой помощи
Для конкурентов организации	Рейтинг показывает о том, какую политику стоит избрать на рынке в целом и в отношении предприятия, в частности

Как видно из данных табл.1, финансовое состояние предприятия – обобщающая характеристика его деятельности, которая может быть как стабилизирующим, так и рискованным фактором как для предприятия в целом, так и для акционеров, менеджеров, работников предприятия, поставщиков и клиентов, кредиторов, конкурентов и для государства.

Основная задача диагностики финансового состояния предприятия – обеспечение своевременного принятия управленческих решений, способствующих снижению или предотвращению влияния негативных воздействий внутренних и внешних факторов. В условиях кризисных ситуаций на предприятии диагностику его финансового состояния целесообразно проводить на основе использования моделей прогнозирования банкротства. Следует понимать, что ни одна из моделей банкротства не является совершенной, поэтому для проведения объективного анализа необходимо рассматривать несколько таких моделей. Лишь при рассмотрении нескольких моделей банкротства в комплексе, можно дать объективную и полноценную оценку степени кризисности финансового состояния

предприятия.

Можно выделить два подхода к оценке степени вероятности наступления банкротства: количественная и качественная оценка. Основные количественные модели оценки банкротства представлены в табл.2.

Таблица 2 – Количественные методы оценки вероятности банкротства предприятия [4 с. 136]

Вид модели	Характеристика модели
Отечественные модели оценки банкротства	
Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова	Дает среднесрочную оценку вероятности банкротства. Она считается универсальной, т.е. может быть использована организациями различного масштаба различных отраслей деятельности
Модель Постюшкова	Содержит совместное использование ряда компонентов, которые получены как экспертным путем, так и в результате математических операций с данными отчетности. Она применима для предприятий любой отрасли, а также любого масштаба деятельности
Зарубежные модели оценки банкротства	
Двухфакторная модель Альтмана	Простая и нетребовательная к большому количеству исходной анализируемой информации модель. Основным фактором, учитываемым в процессе расчета модели, считается возможность сокращения или прекращения финансирования предприятия за счет заемных средств
Пятифакторная модель Альтмана	Разработана для компаний с акционерной формой собственности, акции которых обращаются на фондовом рынке. Это модель с точностью 95% предсказывает банкротство в краткосрочном периоде (до 1 года), с точностью 83% – в среднесрочном (до 2 лет), что является ее достоинством
Четырехфакторная модель Таффлера	Предназначена для того, чтобы оценить предприятия, которые зарегистрированы в качестве публичных. Коэффициенты, которые применяются в модели, отражают объективную картину риска банкротства на перспективу и платежеспособность на данный момент
Четырехфакторная модель Спрингейта	В модель включены 4 показателя из 19, рассмотренных Альтманом. Каждый из них имеет свой вес в итоговой оценке
Модель несостоятельности Чессера	Модель базируется на анализе балансовых показателей заемщиков. Верно определяет вероятность невозврата ссуды в трех случаях из четырех
Система показателей Бивера	Построена без участия интегральных показателей, без учета веса каких-либо коэффициентов, также не рассчитывается итоговая оценка. Каждому предприятию присваивается определенная категория в соответствии с показателями: благоприятного состояния, 5 лет до банкротства, 1 год до банкротства

Как видно из данных табл.2, авторами выработано достаточно большое количество методик прогнозирования несостоятельности организации. При этом зарубежные модели не всегда можно адаптировать к практике отечественной системы бухгалтерского учета, кроме того, есть существенные различия предприятий, использовавшихся в статистической выборке моделей отечественных авторов, различия в учете отдельных показателей, в зарубежных моделях не учитывается влияние инфляции, наблюдаются трудности при расчете балансовой и рыночной стоимости активов отечественных предприятий [5, с. 183].

Представленные в табл.2. модели не учитывают текущую нестабильную рыночную ситуацию в ДНР, а также другие внешние факторы, что, как следствие, увеличивает совокупный риск ухудшения финансового состояния предприятия. Основными причинами являются: неурегулированный статус Донбасса, блокада рынков сбыта, экономические кризисы, инфляционные колебания, нестабильность товарных цен, ограниченная одноуровневая банковская система, невозможность привлечения заемных средств.

На финансовое состояние предприятия значительно влияет изменение курса валют, т.к. предприятие использует импортное сырье, материалы, комплектующие изделия, что оказывает резкое неконтролируемое давление на ликвидность предприятия. А имея экспорт произведенной продукции на внешние рынки, предприятие зависит от таможенной политики ДНР. Колебания спроса и предложения также неустойчивы из-за развития техники горношахтного оборудования конкурентов, ухудшения финансового состояния потребителей и их численности, влияния политической целесообразности на международные экономические отношения.

К факторам неблагоприятного влияния можно отнести существующую систему ценообразования на внутреннем рынке, которая является убыточной для многих производителей, сдерживает внедрение прогрессивных технологий, уменьшает количество потребителей среди крупных платежеспособных компаний.

Затраты на перерегистрацию и подтверждение научно-технической базы предприятия, а также получение патентов и сертификатов ДНР, подтверждающих качество производимой продукции, ложатся на предприятие. Значительно увеличивают стоимость произведенной продукции: высокие ставки налога, таможенного сбора, взносов во внебюджетные фонды, и, как следствие, снижается конкурентоспособность предприятия.

Управление финансовыми рисками является одной из главных задач успешной деятельности предприятия, так как наступление каждого из рассмотренных видов риска влечет за собой весомую потерю капитала компании. Для осуществления стабильной и эффективной работы предприятие должно отслеживать возможные риски, проводя мониторинг влияющих на его деятельность факторов и предотвращая риски до их наступления.

#### **Список литературы:**

1. Эллиотт М.У. Основы финансирования риска / Майкл У. Эллиотт; пер. с англ. и науч. ред. И.Б. Котлобовского. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 156 с.
2. Струченкова Т.В. Валютные риски: анализ и управление: учеб. пособие для студ. по спец. "Финансы и кредит"/ Т.В. Струченкова. – М.: КНОРУС, 2010. – 182 с.
3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография / А.С. Шапкин. – М.: Дашков и К, 2003. – 544 с.
4. Лактионова А.А. Механизм оценки и снижения негативного влияния финансовых рисков субъектов хозяйствования [Текст]: монография / А.А. Лактионова, О.А. Украинская, Э.Ю. Терещенко; Донец. нац. ун-т. – Донецк: Ноулидж, Донец .отд-ние, 2011. – 204 с.
5. Карпова Т.С. Антикризисное управление малым предприятием / Т.С.Карпова // Перспективы и приоритеты развития экономического анализа / Донец. нац. ун-т. – Донецк, 2012. – 183 с.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Литош Н.Д.**

**Студентка 2 курса ЭФК-19**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Портнова Г.А.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** В статье исследуется определение «экономической безопасности», приведенных в публикациях отечественных и зарубежных ученых, рассматривается разнообразие их трактовок. Также определяются проблемы экономической безопасности в современном мире.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, предприятие, экономический кризис, защита, угроза, признаки, виды безопасности.

В современной экономической ситуации деятельность предприятий, независимо от формы собственности и организационно-правовой формы хозяйствования, подвержена постоянным рискам и угрозам по мере увеличения функционального воздействия факторов внешней и внутренней среды. Если риск экономической деятельности продолжает расти, уровень финансового положения предприятия значительно снижается и в будущем это может привести к банкротству, и каждый субъект хозяйствования должен разработать и внедрить систему финансово-экономической безопасности.

Трудности анализа и оценки состояния экономической безопасности на различных уровнях экономики в последнее время приобрели особую значимость и рассматриваются в ряде работ российских и иностранных научных работников, а именно: Грунина О. А. [1], Ефимова В. В. [2], Зубик В. Б. [3], Козаченко А. В. [4], В. П., Михеенко Ю. В. [5], Олейников Е. А. [6], Пономарева В. П. [4], Попова Н. П. [7], Светловой В. В. [8], Сенчагов В. К. [11], Соснина В. И. [9], Фоминой М. В. [10], Ярочкина В. И. [12] и др.

Ведущими проблемами, исследуемые в трудах данных авторов, считается комплексная разработка теоретических, методологических и прикладных вопросов обеспечения экономической безопасности предприятий на базе теоретического обоснования механизма экономической безопасности и назначений по его реализации.

Экономическая безопасность предприятия считается достаточно сложной системой и определяется рядом внутренних особенностей, призванных обеспечить эффективное внедрение материальных, трудовых, информационных и финансовых ресурсов.

Впервые понятие «экономическая безопасность» было введено в оборот 30-ые годы XX века в период развития и устранения последствий экономического кризиса, названного Великой депрессией. Обоснование понятия экономической безопасности было сформировано английским ученым Джоном Мейнардом Кейнсом, который в качестве ведущих угроз видел несовершенства рыночной экономики – инфляция, безработица, экономический регресс и т.д.

Экономическая безопасность предприятия – это такое финансово-экономическое состояние, обеспечивающее безопасность его финансово-экономических интересов от неблагоприятных факторов внешней и внутренней среды и создают необходимые финансово-экономические условия для нескончаемой успешной работы и устойчивого развития предприятия.

Целью обеспечения экономической безопасности предприятия считается достижение высокой производительности и стабильности его функционирования, а также создание условий для последующего развития за счет своевременного выявления и предотвращения внешних и внутренних угроз.

Экономическая безопасность предприятия направлена на создание соответствующих условий для выявления и преодоления кризисных явлений в деятельности предприятия для достижения ее целей. Экономическая безопасность предприятия – это динамичный признак, которая изменяется под воздействием факторов и угроз внутренней и внешней среде.

Роль экономической безопасности показана на рисунке 1.



Рисунок 1 – Роль экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность предприятия, как комплексное, многогранное понятие характеризуется значительной сложностью его системы внутренних, внешнеэкономических и финансовых отношений, отражается на видах экономической безопасности:

- страховую, заключающуюся в организации взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями с целью защиты имущественных интересов;
- инвестиционную, которая показывает возможность привлечения, вложения и использования инвестиционных ресурсов в становление деятельности предприятия;
- фондовую, характеризующий рыночную привлекательность ценных бумаг предприятия и возможность его выхода на финансовый рынок с целью инвестирования средств в финансовые активы;
- денежно-кредитную – по соблюдению расчетно-платежной и кредитной дисциплины на предприятии;
- валютную, что показывает безопасность валютных операций при ведении внешнеэкономической деятельности предприятия.

В основном всю литературу и изучения в области исследования экономической безопасности предприятий возможно классифицировать по приоритетным признакам в плане тематики и в плане расстановки акцентов в последовательности описания деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия.

В плане тематики изучения и литературу можно условно поделить на три группы.

В первой группе приоритет отдается практическим событиям, нередко оперативного характера. Создатели, как правило, имеют опыт работы в системе правоохранительных органов.

Во второй группе работа по обеспечению безопасности, в том числе экономической безопасности предприятия детально рассматривается в каком-либо одном из аспектов, к примеру криминологическом, психологическом, правовом, информационном, управленческом. Также могут быть рассмотрены смежные области: риск-менеджмент, аудит,

учет, контроль, менеджмент кадров, маркетинг и др. Авторы, бесспорно, специализируются в данных областях знания.

В третьей группе литературы важную часть содержания составляют методы, связанные с внедрением математического аппарата, к примеру теории игр, теории вероятностей, анализа систем управления и пр. Можно предположить, что авторы в основном выпускники математических, физических и технических вузов, или имеют предрасположенность к точным наукам.

Все эти три группы напрямую связаны с проблемой обеспечения экономической безопасности предприятия, но различны по своей сущности. Вообще, такая ситуация довольно естественна. Дело в том, что диапазон угроз экономической безопасности предприятия достаточно широк, угрозы экономической безопасности предприятия имеют разное происхождение и направленность. Кажется невозможным успешно противостоять этим разнообразным угрозам с использованием какого-то одного универсального метода или способа. Необходим комплексный подход к проблеме обеспечения экономической безопасности предприятия. Об этом говорится во многих работах. В то же время перекося в применении какого-то одного из методов, способов для обеспечения экономической безопасности предприятия, как правило, влечет за собой ощущение присутствия безопасности при ее фактическом отсутствии. Искусство как раз состоит в том, чтобы, грамотно обеспечить его экономическую безопасность, определяя приоритеты, комбинируя всевозможные методы и эффективно применяя ресурсы предприятия.

В большинстве работ, приуроченных к безопасности предприятия в целом, авторы следуют следующей логической последовательности изучения: понятие безопасности – угрозы безопасности – защита от угроз – система безопасности с комплексным подходом – управление безопасностью – отдельные аспекты. Иногда порядок несколько изменяется. По тому, на каком из пунктов в представленной последовательности, автор делает основной акцент, также можно классифицировать литературу и изучения в данной области. Естественно, такое деление условно и субъективно.

Таким образом, мы опять выделяем три группы.

Первая группа – основной акцент делается на понятии безопасности, приведены все нормативные акты, определения и всевозможные классификации угроз безопасности и соответственно с этим описание методов защиты от них, практических способов деятельности служб безопасности. Имеет большое количество статистики и анализа литературы, примеров «из жизни». Может быть полезна при анализе ситуаций.

Вторая содержит исследования и литературу, весомых частей которых посвящена управлению безопасностью (менеджмент безопасности), описанию структур и функций служб безопасности, а также комплексных подходов и систем безопасности. Владеет практической пользой, особенно та их часть, в которой предоставлены методические рекомендации и разработки, которые возможно применить.

Третья группа – особое внимание уделяется одному или нескольким отдельным аспектам деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия. Как правило, это проработанные и практически ценные части изучений и литературы. Вполне вероятно, автор на практике занимался именно этими вопросами. К данной группе также могут быть отнесены работы, в которых тема обеспечения безопасности не затрагивается, но которые тем не менее имеют самое непосредственное отношение к обеспечению безопасности.

Как упоминалось ранее, это деление условное. В ряде работ нет четких акцентов, а вся вышеприведенная логическая последовательность освещена более или менее однородно.

Обобщение работ различных авторов позволяет сделать следующие выводы. Во множестве работ при описании во времени процесс обеспечения ЭБП как защиты от угрозы начинается с выявления или прогнозирования угрозы. В целом хочу отметить, что такой порядок выглядит абсолютно естественно и разумно. Он вполне соответствует определениям

безопасности как безопасности от угроз. Довольно удобно представлять себе процесс именно таким образом: выявили угрозу – строим защиту.

#### **Список литературы:**

1. Баженов О.В. Обзор и анализ понятия «экономическая безопасность» в трактовке зарубежных и российских авторов / Скворцова К.В.-Екатеринбург
2. Власов М.П. «Экономическая безопасность предприятия».– Санкт-Петербург, 2016.
3. Смирнова Я.В. Учебное электронное текстовое издание «Экономика предприятия».– Екатеринбург, 2017

## **ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ**

**Наливайко В.Р.**

**Студентка 4 курса гр. ЭФК-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** исследованы основные подходы к оценке и управлению финансовыми рисками, приведена характеристика методов управления рисками, рассмотрены основные принципы управления финансовыми рисками.

**Ключевые слова:** финансовый риск, адаптивный подход, консервативный подход, системный подход, методы оценки, принципы управления.

В настоящее время развитие экономики происходит в условиях нарастающего воздействия различного рода неопределенностей, проявляющихся в спонтанном развитии финансовых рынков, повышении конкуренции, изменении систем во всех аспектах жизни, увеличении общественной напряженности, связанной с возрастающими нарушениями уровня жизни в разных странах. При этом возникает два «конфликтных» противостояния: с одной стороны, эти причины усиливают степень неопределенностей, а, с другой, – способствуют появлению новых возможностей управления рисками. В связи с этим проблема становления методических подходов к анализу и оценке рисков на основе более полного применения принципов системного подхода довольно актуальна в данный период. Разработка управляемой системы, учитывающей особенности определённой сферы экономики, является её решением.

Необходимо отметить, что финансовые риски – это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в виде потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности [1]. Исходя из этого, выделим следующие особенности, требующие учета в управлении:

- постоянный мониторинг из-за того, что уровень финансового риска – непостоянная величина, требующая наблюдения и корректировок;
- небольшая взаимосвязь с экономической деятельностью, ведь степень риска на практике определяется размерами экономического ущерба – потерей части выручки или прибыли, основного капитала, а также перспективой банкротства;
- наличие возможностей формализации, потому что финансовый риск определяется вероятностью и размером допустимого ущерба, которые можно описывать с помощью статистических данных;
- сочетание разных подходов, что обусловлено разработкой множества разнообразных методик оценки и анализа риска, а также подходов к управлению им.



Таким образом, эффективное управление финансовыми рисками, позволяющее достичь поставленной цели – недопущение или снижение негативного воздействия финансового риска на конечный результат, возможно только при полной и точной оценке риска.

Анализ отечественной и зарубежной литературы по выбранной тематике позволил сделать вывод о том, что методические вопросы оценки финансовых рисков изучали многие ученые, такие, как Р. Андерсон, С. Вебер, В.В. Витлинский, В.М. Гранатуров, Дж. Даниельсон, И.В. Зайцев, А.Б. Каминский, Ф. Найт, Т. Фишер и другие. В своих работах они характеризовали базовые критерии изучения управления данным процессом.

Благодаря полученным знаниям о финансовых рисках, можно сделать вывод о том, что их оценка заключается в сравнении уровня риска с уровнем его достаточности. Поводом для отнесения к группе приемлемых рисков служит система параметров, индивидуальная для каждого портфеля риска. Основными требованиями, предъявляемыми к методике оценки риска, выступают: экономическая целесообразность, сопоставление количественных и качественных характеристик, достоверность и объективность выводов, относительная точность.

В настоящее время выделяется несколько подходов к управлению рисками с точки зрения принятия решений по определению возможных потерь: активный, адаптивный и консервативный (пассивный) [2]. Рассмотрим краткую характеристику каждого из этих подходов.

Активное управление основывается на максимальном использовании имеющихся данных и способов для минимизации рисков. Этот метод означает, что управляющие воздействия должны предупреждать рискованные факторы и события, которые влияют на исход проводимой финансовой операции. Следовательно, главные затраты будут связаны с прогнозированием и оценкой рисков, а также с организацией непрерывного контроля и мониторинга.

Адаптивный подход следует принципу «выбор меньшего из двух зол», т.е. ориентирован на адаптацию к сложившейся ситуации. При таком подходе управляющие воздействия осуществляются в ходе проведения хозяйственной операции как реакция на изменения среды. В этом случае предотвращается лишь часть возможных потерь.

Консервативный подход работает непосредственно уже с наступившим ущербом и пытается устранить его влияние на дальнейшие события. Затраты на средства управления рисками, связанные с консервативным подходом, могут быть минимальными, чего нельзя сказать о сумме возможного ущерба. По этой причине консервативный подход мало применяется на практике.

Следует понимать, что всю работу над риском необходимо рассматривать в системе взаимосвязей между субъектами и объектами управления риском. Отметим, что управление риском, как система, состоит из следующих подсистем: управляемая, представленная объектом управления, и управляющая – субъект управления. Объектом управления являются рискованные вложения капитала. Субъектом управления в системе управления риском назначается специальная группа людей (финансовый менеджер, менеджер по риску, руководитель).

Обозначим, что система управления риском включает в себя процесс принятия решений. Однако на этом её функции не заканчиваются. В ходе анализа системы управления рисками рекомендуется использование такого основного методологического инструмента, как системный подход, позволяющего рассматривать складывающиеся ситуации с различных сторон. Немаловажным в этой связи является развитие ресурсного потенциала с обязательной диверсификацией и освоением производства инновационных продуктов [3].

Основные принципы управления финансовыми рисками изображены на рис. 1.

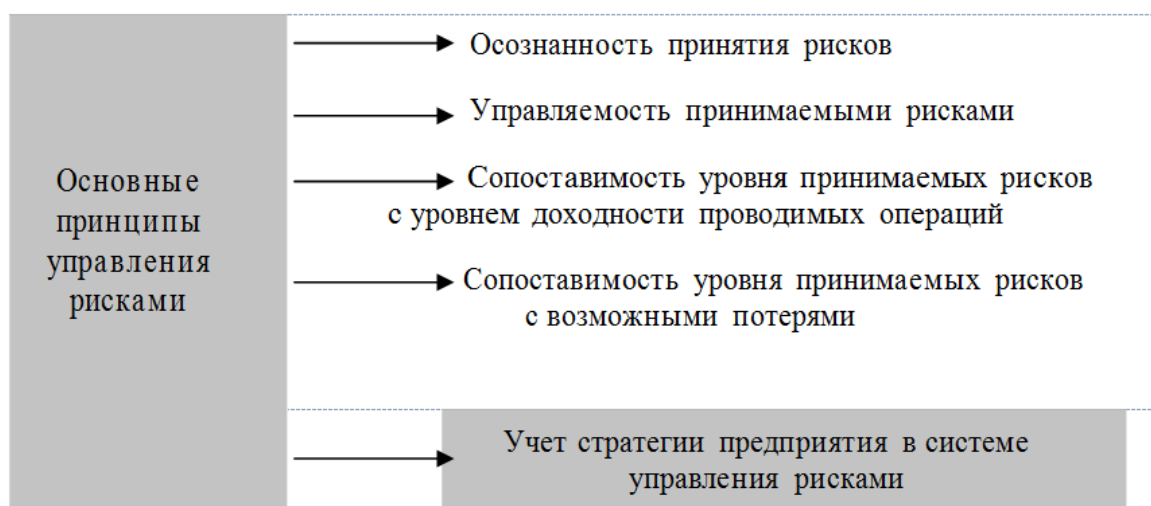


Рисунок 1– Основные принципы управления финансовыми рисками [4]

Охарактеризуем принципы управления финансовыми рисками, используя данные табл.1.

Таблица 1 – Характеристика принципов управления финансовыми рисками [4, 5].

№ п/п	Принципы управления	Характеристика
1	Осознанность принятия рисков	Руководитель должен сознательно идти на риск, если он надеется получить соответствующий доход от осуществления финансовой операции
2	Управляемость принимаемыми рисками	В состав портфеля финансовых рисков должны включаться преимущественно те из них, которые поддаются нейтрализации в процессе управления независимо от их объективной или субъективной природы
3	Сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности финансовых операций	Этот принцип заключается в том, что предприятие должно принимать в процессе осуществления хозяйственной деятельности только те виды финансовых рисков, уровень которых не превышает соответствующего уровня доходности по шкале "доходность-риск"
4	Сопоставимость уровня принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия	Реализация этого принципа заключается в создании резерва, необходимого для покрытия потерь, понесенных предприятием в результате проведения той или иной хозяйственной операции.
5	Учет временного фактора в управлении рисками	Чем длиннее период осуществления хозяйственной операции, тем шире диапазон сопутствующих ей рисков, тем меньше возможностей обеспечить нейтрализацию их негативных финансовых последствий по критерию экономичности управления рисками

Как видно из данных табл.1. эффективное управление финансовыми рисками должно опираться на принципы, связанные с осознанностью их принятия, управляемостью принимаемых рисков, сопоставимостью их уровня с уровнем доходности и финансовыми возможностями предприятия, а также учетом фактора времени.

Таким образом, эффективная система управления финансовыми рисками представляет собой систему взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, которые основываются на рассмотренных принципах. Данная система является основой для формирования политики управления рисками, включая разработку мероприятий по их предотвращению, снижению их негативного влияния, диверсификации.

**Список литературы:**

1. Баутин В.М. Диверсификация в системе устойчивого развития предпринимательских структур АПК // Синергия. – 2015. – № 1. – С. 60-65.
2. Красносельских И.М. Основные проблемы экономической безопасности в РФ // Успехи современной науки. 2016. – Т. 2. – № 4. – С. 79-82.
3. Лыкова А.И., Батищев А.В. Развитие концепции управления бизнес-процессами организации: от классического подхода к BPM– системам // Синергия. – 2015. – № 1. – С. 48-54.
4. Овсянников С.В., Давыдова Е.Ю. Инвестиционная стратегия. – Воронеж: ВЭПИ, 2014. – 141 с.
5. Романова И.Б., Ермишина О.Ф., Сажина С.С., Иванчук А.В. Внутренний аудит и внутренний контроль в системе экономической безопасности хозяйствующего субъекта: от теории к практике // Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т 2. – № 4. – С. 64-66.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМ УДАЛЁННОГО ДОСТУПА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ

**Нечитайло А.С.**

**Студентка 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В настоящее время системы дистанционного банковского обслуживания активно применяются в деятельности банков. В статье рассмотрено понятие ДБО, его принципы, функции и основные виды.

**Ключевые слова:** удалённое банковское обслуживание, банковские операции, система электронных расчётов, ДБО.

Развитие технологий и цифровизация затронула все области современного мира, включая банковскую систему. Зарождение дистанционного банковского обслуживания (ДБО) началось еще в 1989 году, когда английский банк FirstDirect предложил покупать банковские услуги по телефону, так как банк не имел ни одного отделения. Банк стал первым, кто начал обслуживать своих клиентов через электронные каналы. Массовое открытие электронных банков началось в США в 1995 году, было вызвано рядом ограничений при открытии филиалов банков в других штатах и появлением интернет-банкинга. Первым, кто подхватил эту тенденцию в России, был Инкомбанк в 90-е годы.

Согласно письму Банка России от 3 февраля 2004 г. № 16-Т «О рекомендациях по информационному содержанию и организации WEB-сайтов кредитных организаций в сети Интернет».

ДБО – это осуществление банковских операций и сделок для клиентов кредитных организаций с использованием телекоммуникационных систем. Перечень доступных сделок приведён в Законе о банках ч. 3 ст. 5.

С одной стороны, система электронных расчетов представляет собой организационно-правовую систему, которая позволяет осуществлять расчеты, заключать контракты и переводить денежные средства между финансово-кредитными учреждениями с помощью средств электронной коммуникации. Сюда можно отнести сеть интернет и мобильные коммуникации. С другой стороны, система электронных расчетов является аппаратным телекоммуникационно-компьютерным комплексом, оснащенным специальным программным обеспечением, предназначенным для обеспечения проведения безналичных расчетов, электронных платежей и других электронных кредитно-финансовых операций [2].

Благодаря системам электронных расчетов и электронного документооборота у банков появилась возможность проводить большую часть операций за достаточно короткое время, за несколько часов, так как ДБО позволяет обеспечивать срочность, своевременность и надёжность исполнения расчётных операций. Процедуры расчётов между физическими и юридическими лицами, предприятиями и организациями, финансовыми и другими учреждениями становятся гораздо проще, потому что для их проведения можно обойтись без использования наличных денег.

Для успешного и стабильного функционирования, организация системы электронных счетов должна основываться на следующих принципах:

- изучения потребностей клиентов в информационных технологиях в области электронных расчётов;
- гарантии безопасности разработанные ИТ-подразделением системы;
- экономической эффективности;
- удобства и простоты – система должна быть понятной клиентам и комфортна в использовании;
- оперативности – время на проведение операции должно сводиться к минимуму;
- стабильности и безотказности – система должна предоставлять все доступные услуги в любой ситуации, обеспечивать бесперебойность.

Соблюдение всех принципов делает систему ДБО целостной, управляемой, надёжной и целенаправленной. Когда система ДБО отвечает своим принципам, она в состоянии выполнять основные функции, их три.

1. Информационная. Заключается в предоставлении клиентам всей необходимой финансовой информации для совершения банковских операций, такие как процентные ставки, курсы валют, условия предоставления кредита, минимальные суммы по вкладам, учётная ставка банка, темпы инфляции.

2. Коммуникационная функция отвечает за предоставление банком консультаций по банковским продуктам, условиям их получения и другим различным вопросам, которые возникают у пользователей систем ДБО.

3. Транзакционная функция ДБО позволяет пользователям совершать финансовые транзакции, такие как оплата счетов, товаров.

Кроме основных функций система ДБО выполняет некоторые дополнительные функции, например учёт денежных средств пользователя-клиента банка, просветительская. Появление второстепенных функций связано с интеграцией нефинансовых услуг (заказ билетов на транспорт, бронирования отелей) [6].

Характеристика видов систем ДБО основывается на следующую классификацию:

- 1) в зависимости от канала связи, по которому передаётся информация:
  - Система «Клиент-банк» предоставляет доступ работы с использованием персонального компьютера или ноутбука. Клиент получает специальное программное обеспечение для управления личными финансами на основе интернет соединения. В сравнении с другими видами ДБО, данная система имеет больше возможностей, позволяющих осуществлять расчётное, депозитарное и валютное обслуживание счетов, создавать и отправлять в банк платежные документы любых видов, получать из банка выписки по счетам. Существует две формы системы «клиент-банк», это системы с «толстым» и «тонким» клиентом, использовании специализированного программного обеспечения установленного на самом компьютере в первом случае и работа с системой через интернет-браузер во втором.
    - Телефонный банкинг позволяет осуществлять управление банковским счетом и получать сведения с помощью телефона.
    - Интернет-банкинг. Получение доступа в систему банка происходит через интернет-браузер. Система позволяет использовать весь список услуг банка, за исключением сделок с

наличностью: формирование заявок на получение кредита, открытие вклада, переводы в другие банки по номерам счетов и карт, перевод на счета в электронных деньгах и другие.

– Мобайл-банкинг – подвид интернет-банкинга. С помощью смартфона или планшета подключенного к интернет-сети можно осуществлять банковские операции. В настоящее время лидером на рынке мобильного банкинга является Сбербанк России, у которого более 4 млн. абонентов подключены к услуге «Мобильный банк» [8].

– Терминал-банкинг. Система, оснащенная терминалом банка – аппаратно-программным комплексом, состоящего из сенсорного терминала, PIN-клавиатуры и карт-ридера.

2) в зависимости от принципов работы систем ДБО:

– «Он-лайн» системы, которые работают в режиме реального времени;

– «Офф-лайн» системы предполагает временной промежуток времени между запросом и выполнением операции.

В целом, динамика развития банковской отрасли показывает, что системы дистанционного банковского обслуживания актуальны и востребованы бизнес сообществом (рис.1). При этом существующие формы удаленного обслуживания в большей степени являются взаимодополняющими, нежели конкурирующими, системами банковского обслуживания. Так как наличие разнообразных каналов передачи информации дает возможность выбрать не только одну форму удаленного банкинга, но и их комбинацию, позволяющую максимально удовлетворить потребности клиентов, исходя из функциональных возможностей нескольких систем дистанционного обслуживания и стоящих перед предприятиями задач.

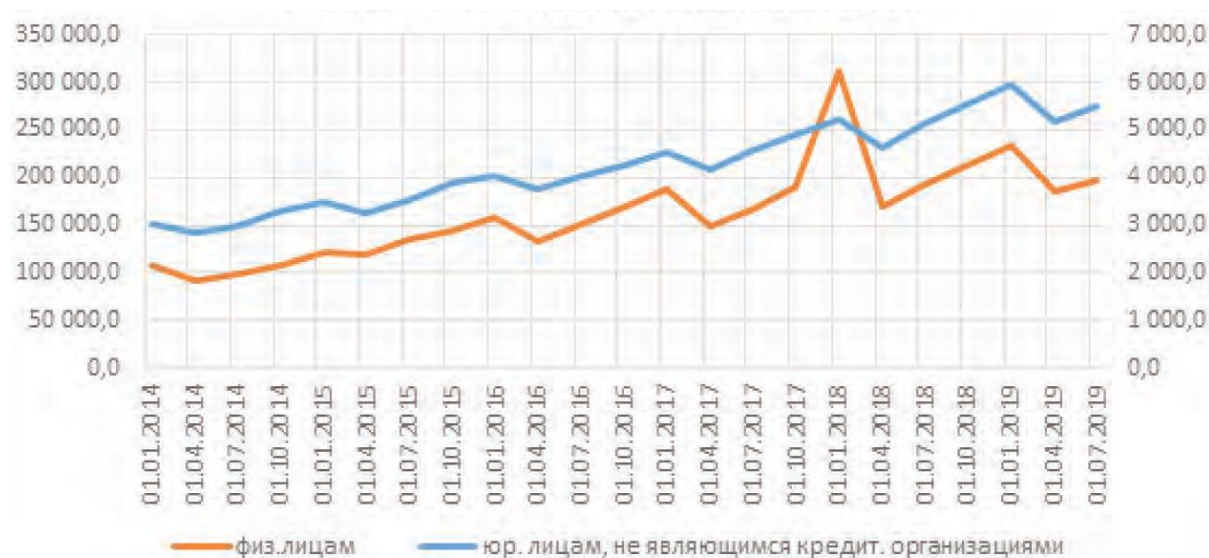


Рисунок 1 – Количество счетов дистанционного доступа, открытых в кредитных организациях РФ

Жизнь современного человека уже не представима без смартфона, поэтому преимущества ДБО в удобстве и простоте, бесплатности, скорости и мобильности. Использование систем удаленного доступа удобно в использовании, позволяет экономить время, контролировать счета, осуществлять текущие платежи в любое время суток.

Широкое внедрение инновационных технологий в сфере ДБО позволит отечественным банкам существенно сократить издержки, увеличить скорость и качество обслуживания клиентов, расширить клиентскую базу, повысить удовлетворённость и приверженность клиентов.

**Список литературы:**

1. Борисова Е.А. Использование систем удалённого доступа при проведении банковских операций./Е.А. Борисова// Законы России: анализ, законы, практика. – 2008 – №10. – С. 53-60.
2. Бурулина Т.А., Юденков Ю.Н. Дистанционное банковское обслуживание./Т.А. Бурулина, Ю.Н. Юденков// Символ науки: международный научный журнал. – 2019 – №8. – С. 19-27.
3. Ванюхина И.В. Внедрение Российскими банками инноваций в сфере дистанционного банковского обслуживания клиентов. /И.В. Ванюхина// Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста. – 2019 – С. 11-15.
4. Ващекин А.Н., Ващекина И.В. Противодействие преступной деятельности в условиях развития цифровых технологий дистанционного банковского обслуживания. /А.Н. Ващекин, И.В. Ващекана// Правовая информатика. – 2019. – № 4. – С. 86-95.
5. Воробьева Ю.О. Инновационные технологии развития банков на основе удалённых каналов обслуживания. /Ю.О. Воробьева// Вектор экономики. – 2018 – №8 (26). – С. 18.
6. Дьякова О.Н. Содержание системы дистанционного банковского обслуживания. /О.Н. Дьякова// Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. – С. 511.
7. Иванова С.П. Применение банковских информационно-коммуникативных технологий в «новой экономике». /С.П. Иванова// Вопросы новой экономики. – 2008 – №1 (5). – С. 48-55.
8. Погорелова Ю. Счета в сотах: плюсы и минусы мобильного банкинга // Банки и финансовые рынки. 2008. № 4.
9. Юсупова О.А. Интернет-банкинг как направление диджитализации банковского бизнеса: состояние, проблемы, перспективы. /О.А. Юсупова// Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016 – №34 (316). – С. 12-25.
10. Юсупова О.А. Проблемы развития и анализ эффективности интернет-банкинга. /О. А. Юсупова// Инновационная экономика и общество. – 2017 – №2 (16). – С. 86-93

**ВИДЫ РИСКОВ И СПОСОБЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ****Павлюченко Н.С.****Студент 3 курса гр. ЭФК-17****Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.***ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** работа посвящена рассмотрению различных видов рисков, с которыми может столкнуться владелец бизнеса на своем предприятии, и возможностям их устранения.

**Ключевые слова:** предприятие, бизнес, риск, виды рисков, управление, устранение риска, диверсификация, предотвращение риска.

Создание и ведение бизнеса требует множества знаний, кропотливой работы, которая может принести пользу и удовлетворенность клиентам, а также доход компании. Однако риски, сопровождающие деятельность любого предприятия, могут помешать достичь поставленных целей и негативно сказаться на его финансовом состоянии. Когда дело доходит до управления рисками, можно предпринять некоторые действия, способствующие снижению их негативного воздействия, а, по возможности, их упреждению.

Исследованием проблем, связанных с возникновением, идентификацией, и, в целом, управлением рисками на предприятии, занимаются многие специалисты и практики, такие, как Л. Ячия, В. Никонов, Э. Мельцер и др.

Цель работы заключается в исследовании видов рисков, с которыми может столкнуться компания в процессе функционирования, изучении их влияния на ее деятельность и рассмотрении возможностей устранения возможных рисков.

Рассмотрим виды рисков. Под экономическим риском понимают вероятность наступления неблагоприятных событий в результате принятого хозяйственного решения руководством компании [1]. Положительный аспект риска предлагается игнорировать. Неопределенность среды хозяйствования является, по сути, главной причиной возможного события в будущем. Но помимо неопределенности на риск экономического характера влияет ресурсная ограниченность по всем направлениям (финансы, материальные, информационные, временные ресурсы и т.д.). Выявление рисков и их дальнейшая нейтрализация могут вывести предприятие на путь безопасного развития. Но для эффективного управления рисками требуется соответствующая информационная поддержка.

Можно выделить четыре ключевых компонента информационного обеспечения предприятия: бухгалтерский учет, финансовый анализ, контроль и аудит. Каждый из них обеспечивает предприятие входной, промежуточной и выходной информацией, что соответствует системному подходу к исследованию экономических явлений. Это позволяет дать характеристику рисков экономической безопасности предприятия в разрезе компонентов информационного обеспечения. Результаты исследований показывают, что существует тесная взаимосвязь между рисками экономической безопасности и угрозами предприятию [3].

Риск мошенничества сейчас очень распространен, поскольку все больше клиентов используют онлайн-каналы и мобильные каналы для обмена личными данными. В связи с этим появляется больше возможностей для взлома. Информация о взломе данных, краже личных данных и мошенничестве с платежами стала регулярной, что характеризует усиление влияния этого типа риска на бизнес [5]. Этот риск не только влияет на доверие и репутацию, но и несет финансовую ответственность за любые утечки данных или мошенничество. Чтобы добиться эффективного управления рисками предприятия, следует сосредоточиться на проблеме обеспечения его финансовой безопасности путем обнаружения мошенничества и обучения сотрудников и клиентов способам обнаружения любых потенциальных проблем [3].

Финансовый риск возникает при получении или предоставлении кредитов. Колебания процентных ставок могут стать одной из угроз его возникновения. При этом внесение изменений в бизнес-план поможет избежать нанесения ущерба денежным потокам или возникновения непредвиденных убытков. Если свести долг к минимуму и создать план, который позволит снизить долговую нагрузку, то это будет способствовать значительному снижению влияния и негативных последствий финансовых рисков. Не следует упускать возможность диверсифицировать риск. Так, если полагаться на весь свой доход от одного или двух клиентов, то в этой ситуации финансовый риск может быть значительным в том случае, если один или оба этих клиента больше не будут пользоваться услугами предприятия. Продвижение своих услуг, чтобы диверсифицировать базу клиентов, позволит снизить величину негативного влияния финансовых рисков, поскольку потеря одного-двух клиентов из их множества не приведет к слишком сильному снижению прибыли [3].

Всегда существовал риск того, что недовольный клиент, отказ от продукта, негативная реакция в прессе или судебный процесс могут негативно повлиять на репутацию бренда компании. Однако в настоящее время социальные сети увеличили скорость и масштаб репутационного риска. Так, один отрицательный твит или плохой отзыв может уменьшить количество подписчиков у клиентов предприятия и привести к резкому падению его доходов [2]. Для предотвращения возникновения этого вида риска, можно использовать

стратегию управления репутацией. Это позволит предприятию регулярно отслеживать, что говорят о компании в Интернете и за ее пределами. Предприятию следует быть готовым ответить на все комментарии клиентов и помочь решить любые возникающие проблемы. Руководству предприятия следует постоянно обеспечивать качество выпускаемой продукции. Тогда не будет сбоев в работе продукта, связанных с этим судебных исков, которые вредят репутации компании, повышая уровень репутационного риска [3].

Операционный риск может быть вызван внутренними, внешними условиями деятельности предприятия и их комбинацией. Этот вид риска может быть связан с непрофессиональными действиями сотрудников или сбоями в работе предприятия из-за пожаров и других стихийных бедствий. Элементарное отключение электроэнергии или сбой в работе сервера могут воспрепятствовать бесперебойному функционированию предприятия. Любой из видов операционного риска требует затрат времени и других ресурсов, в том числе финансовых, для преодоления неблагоприятных последствий риска. Предотвратить возникновение операционных рисков можно с помощью обучения и разработки плана обеспечения непрерывности процесса производства. Превентивные меры позволят создать систему резервного копирования, гарантирующую безопасность протекания производственных процессов в случае возникновения рискованных ситуаций [3].

В отрасли деятельности любого предприятия всегда присутствуют конкуренты, поэтому его благополучное функционирование подвергается воздействию бизнес-риска, связанного с тем, что конкуренты могут предложить клиентам товар с лучшими характеристиками (потребительскими свойствами, качеством), либо по более привлекательной цене (сервису, условиям оплаты и т.п.). Если при этом руководство предприятия не предпринимает никаких мер по улучшению качества выпускаемой продукции, продвижению ее на рынке, не проводит мероприятия, способствующие расширению рынков сбыта товаров и услуг, то влияние бизнес-риска может усилиться и предприятие начнет терять своих клиентов [4]. Предотвратить негативное воздействие бизнес-риска либо снизить его влияние можно, постоянно внедряя инновации, т.е. совершенствуя свойства и повышая качество выпускаемой продукции.

Таким образом, деятельность любой компании подвержена влиянию множества рисков, поэтому возникает необходимость их отслеживать, идентифицировать, оценивать, анализировать и планировать мероприятия по предотвращению рисков либо снижению их негативного воздействия. Вся эта работа осуществляется в рамках деятельности по управлению рисками. Управление рисками означает, что для поддержания своего успешного функционирования предприятие должно постоянно переоценивать свою работу, совершенствовать свою стратегию и поддерживать прочные интерактивные отношения со своей аудиторией и клиентами. Вместе с тем, важно следить за конкурентами, регулярно исследуя, какие они используют средства и методы для привлечения клиентов [3].

Кроме того, государственные органы должны обеспечить соблюдение в стране этических норм ведения бизнеса на основе принятия соответствующих нормативных актов, отраслевых законов, проводя мудрую государственную политику, поощряя конкурентные методы ведения бизнеса, внедрение передовых технологий. Несоблюдение этих условий может иметь серьезные финансовые и юридические последствия для предприятий, создавая риски для достижения бизнес-целей и работы в целом [5].

Подводя итог можно сделать вывод, что управление рисками фокусируется на негативе – угрозах и неудачах, а не на возможностях и успехах. По этим причинам большинству предприятий требуется создание отдельного подразделения для управления стратегическими и внешними рисками, поскольку способность компании противостоять угрозам во многом зависит от эффективности деятельности по управлению рисками, определяющим моментом которой является идентификации рисков на более ранних стадиях их возникновения, качественное проведение их оценки и своевременная разработка мероприятий по их устранению либо снижению негативного воздействия на деятельность предприятия.



**Список литературы:**

1. Табачникова Е.В. Что такое риски и как ими управлять [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://msfz.ligazakon.ua/magazine\\_article/FZ001573](https://msfz.ligazakon.ua/magazine_article/FZ001573) (Дата обращения: 14.03.2021).
2. The System of Enterprise Economic Security: International and Ukrainian Content [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.americanexpress.com/en-us/business> (Дата обращения: 14.03.2021).
3. Волкова А.А. Первый Отчет об исследовании состояния рисков и устойчивости. – Режим доступа: <https://www.riskware.com.au/risk-management-blog> (Дата обращения: 14.03.2021).
4. Никонов В.А. Пути устранения рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://simplicable.com/new/enterprise-risk> (Дата обращения: 14.03.2021).
5. Лоренцо Я.П. Зарубежный опыт управления рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sbsonline.com/article> (Дата обращения: 14.03.2021).

**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ****Паталах А.А.****Студент 1 курса гр. УФБ-20м****Научный руководитель к.э.н., доцент Портнова Г.А.***ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Инвестиционная деятельность в той или иной степени связана с рисками и неопределенностью. В статье рассмотрены аспекты управления рисками при реализации инвестиционного проекта, а также анализ инвестиционного риска и меры по его устранению.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционные проекты, эффективность инвестиционных проектов, финансовые инвестиции, риски, инвестиционные риски, инвестиционная среда, риск-менеджмент.

При оценке проектов предусматривается, что все выходные величины, кроме величины денежных потоков, известны или могут быть достоверно определены. В реальной ситуации так практически не бывает. Параметры, которые определяют величину денежных потоков, могут принимать значения, которые значительно отклоняются от ожидаемых. В связи с этим, необходимо различать понятия «риск» и «неопределенность».

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна. [2, с. 10]

Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность количественно и качественно определить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Таким образом, риск возникает при наличии следующих условий [1, с. 18]:

- наличие неопределенности;
- необходимость выбора альтернативных решений;
- возможность оценить вероятность осуществления этих решений.

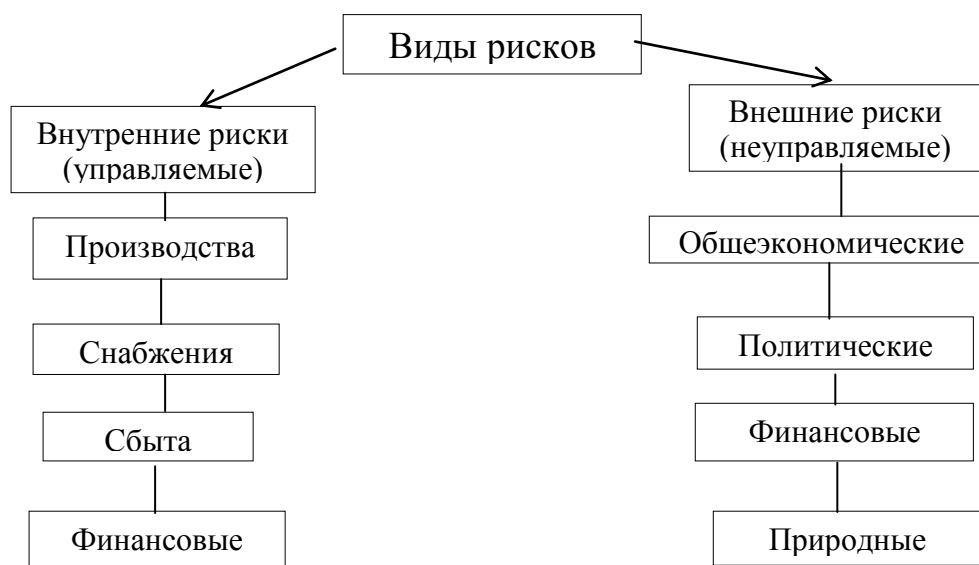


Рисунок 1 – Виды рисков инвестиционных проектов

При управлении риском должны предприниматься следующие шаги:

1. Анализ риска

Назначение анализа риска – дать потенциальным партнёрам необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и выработке мер по защите от возможных финансовых потерь.

2. Меры по устранению и минимизации риска.

Анализ риска включает:

- Сбор и обработку данных по аспектам риска;
- Качественный и количественный анализ.

Результатом качественного анализа рисков является описание неопределенностей, присущих проекту, причин, которые их вызывают, и, как результат, рисков проекта. Для описания удобно использовать специально разработанные логические карты – список вопросов, помогающих выявить существующие риски.

Количественный анализ рисков необходим для того, чтобы оценить, каким образом наиболее значимые рискованные факторы могут повлиять на показатели эффективности инвестиционного проекта. Анализ позволяет выяснить, например, приведет ли небольшое изменение объема реализации к значительной потере прибыли или же проект будет выгоден даже при реализации 40% от запланированного объема продаж. [4, с. 12]

Существует несколько основных методик проведения подобного анализа: анализ влияния отдельных факторов (анализ чувствительности), анализ влияния комплекса факторов (сценарный анализ) и имитационное моделирование (метод Монте-Карло).

Анализ чувствительности. Это стандартный метод количественного анализа, который заключается в изменении значений критических параметров, подстановке их в финансовую модель проекта и расчете показателей эффективности проекта при каждом таком изменении. Анализ чувствительности очень нагляден, однако главным его недостатком является то, что анализируется влияние только одного из факторов, а остальные считаются неизменными. На практике же обычно изменяются сразу несколько показателей. Оценить подобную ситуацию и скорректировать NPV проекта на величину риска помогает сценарный анализ.

Сценарный анализ. Для начала необходимо определить перечень критических факторов, которые будут изменяться одновременно. Для этого, используя результаты анализа чувствительности, можно выбрать 2-4 фактора, которые оказывают наибольшее влияние на результат проекта. Рассматривать одновременно большее количество факторов не имеет смысла, поскольку это только усложняет расчеты. Обычно рассматривают три сценария:

оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный, но при необходимости их число можно увеличить. В каждом из сценариев фиксируются соответствующие значения отобранных факторов, после чего рассчитываются показатели эффективности проекта. Как и при анализе чувствительности, каждому сценарию на основе экспертных оценок присваивается вероятность его реализации. Данные каждого сценария подставляются в основную финансовую модель проекта, и определяются ожидаемые значения NPV и величины риска. Величину вероятностей, как и в предыдущем случае, необходимо обосновать.

Имитационное моделирование. В случае, когда точные оценки параметров задать нельзя, а аналитики могут определить только интервалы возможного колебания показателя, используют метод имитационного моделирования Монте-Карло. Чаще всего подобный анализ проводится для выявления валютных рисков (колебание курса валют в течение года), а также рисков колебания процентных ставок, макроэкономических рисков и других. Расчеты по методу Монте-Карло из-за его трудоемкости всегда осуществляют с помощью программных продуктов, имеющих соответствующую функцию (ProjectExpert, «Альт-Инвест», Excel).

Как и в общей концепции риск-менеджмента, управление инвестиционными рисками строится на «трех китах» последовательных событий: выявить, оценить, уменьшить. После этапа выявления и идентификации рисков следует оценочно-аналитическая стадия. Далее, параллельно с выбором стратегии и тактики управления угрозами, руководство компании подключает методы снижения рисков. На их основе разрабатывается программа минимизации вероятных негативных последствий, используются регламенты: политики, процедуры и правила. На последних этапах управление инвестиционными рисками завершается выполнением принятой программы с сопутствующим контролем и анализом достигнутых результатов. [3, с. 54]

#### **Список литературы:**

1. Бочаров, В. В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии / В.В. Бочаров. – М.: Питер, 2018. – 88 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Питер, 2009 – 129 с.
3. Управление инвестиционным портфелем предприятия. / сост. Л. З. Байгузина. – Уфа : БАГСУ, 2013. – 99 с.
4. Фазрахманова, А. И. Оценка эффективности формирования и реализации инвестиционной политики предприятия :автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. И. Фазрахманова. – Уфа, 2013. – 27 с.
5. Хомкин, К. А. Инновационный проект. Подготовка для инвестирования / К.А. Хомкин. – М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2019. – 120 с.

## **ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

**Пичугина К.Е.**

**Студентка 3 курса гр. ЭФК-18**

**Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассматривается природа и структура пассивных операций коммерческих банков, проведен анализ, в ходе которого разработаны предложения по устранению и сдерживанию негативных тенденций банковской деятельности, а также система координационных и регулирующих мер.

**Ключевые слова:** коммерческие банки, пассивные операции, прибыль, убыток, предприятие.

С переходом на рыночные отношения, при формировании ресурсной базы, банки часто сталкиваются с рядом проблем. Например: жесткая конкуренция при закреплении клиентского рынка, конкуренция тарифных политик, способность банков к быстрому внедрению прогрессивных технологических решений для удовлетворения быстро растущего спроса на кредитные ресурсы предприятий и организаций в условиях развивающейся ускоренными темпами экономики. Данная тема становится более актуальной в условиях нарастающего в последнее время финансового кризиса, который влечет за собой снижение ликвидности активов банка.

Важнейшим фактором формирования прибыли банка является привлечение ресурсов, которые используются для ведения активного бизнеса, покупки ценных бумаг и способствуют созданию прибыли для обеспечения долгосрочного роста. Размер и стоимость привлеченных ресурсов – одна из составляющих успешного развития деятельности банка. Способность привлекать крупные долгосрочные ресурсы свидетельствует о профессионализме руководства и специалистов банка, доверии к банку со стороны клиентов.

Целью данной статьи является изучение и анализ пассивных операций коммерческих банков. Рассмотреть их основные виды.

Коммерческим банкам, как и другим субъектам хозяйственных отношений, необходимо иметь определенную сумму денежных средств, т.е. ресурсов, для того, чтобы обеспечить свою коммерческую и хозяйственную деятельность. В настоящее время, при условиях развития экономики проблема по формированию ресурсов имеет очень важное значение.

Для осуществления поставленных перед банком задач, ему необходимо производить ряд действий, которые называются банковскими операциями. Банковские операции играют важную роль, как в функционировании самого банка, так и в развитии отраслей экономики.

Банковские операции делятся на два вида: пассивные и активные. Пассивные операции привлекают и концентрируют как можно больше капиталов, то есть запасаются оборотными средствами. Активные операции размещают эти капиталы.

Пассивными операциями являются такие операции, результат которых приводит в увеличению денежных средств. Пассивные операции имеют очень важную роль в деятельности всех коммерческих банков. С помощью данных операций банки приобретают кредитные ресурсы на рынке.

Задачи, стоящие перед персоналом банка, заключаются в поиске новых каналов привлечения средств, разработке и применении способов аккумуляции временно свободных денежных средств юридических и физических лиц. Существует множество различных видов привлечения средств. Каждый из них имеет для банка свое значение и особенности, поэтому среди данного многообразия банку необходимо выбрать именно те, которые наиболее подходят для него с учетом складывающихся на рынке факторов, влияющих на его деятельность. Также, определенную остроту данной проблеме создают другие банки, которые действуют на рынке ресурсов и создают на нем определенную конкуренцию. Результаты деятельности банка в данном направлении отражаются в пассивных операциях банка.

Пассивные операции – это такие операции по привлечению средств в банки, формирования их ресурсов. В настоящий момент очень важными являются процессы по формированию банковских пассивов, а также оптимизации их структуры и в связи с этим качество управления всеми источниками денежных средств, которые образуют ресурсный потенциал коммерческого банка. Устойчивая ресурсная база позволяет банку проводить инвестиционные, ссудные, и другие активные операции, успешно. Именно по этой причине все коммерческие банки стремятся наращивать свои ресурсы.

В результате пассивных операций, которые проводят коммерческие банки, они получают средства, которые нужны для финансирования активных операций. Конечный результат отражается в балансе, где является как источник формирования его ресурсов.

Важно отметить, что особенностью банковского бизнеса является то, что коммерческие банки в основном работают за счет привлеченных средств, которые составляют 90% в пассивах банка, в то время, как собственные составляют только 10%.

Все пассивные операции банка, которые связаны с привлечением средств, делятся на два вида: депозитные и эмиссионные.

Рассмотрим четыре формы пассивных операций.

Первой формой является первичная эмиссия ценных бумаг коммерческого банка.

Вторая форма – это отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов.

Третья форма – это получение кредитов от других юридических лиц.

Четвертой формой являются депозитные операции.

Пассивные операции привлекают в банки денежные средства, которые уже находятся в обороте. А с помощью активных кредитных операций в банковской системе создаются новые ресурсы.

С помощью первых двух форм, которые представлены выше, создается первая крупная группа кредитных ресурсов, таких как собственные ресурсы. А последние две формы формируют вторую группу ресурсов, таких как: привлеченные или заемные, кредитные ресурсы.

Также можно выделить такие группы пассивных операций коммерческих банков как:

- вклады и депозиты юридических и физических лиц;
- остатки на расчётных, текущих и иных подобных счетах юридических лиц;
- кредиты от иных коммерческих банков;
- эмиссия неинвестиционных ценных бумаг

Также к пассивным операциям относятся отчисления от прибыли на формирование уставного капитала; величину кредитов, полученных от различных юридических лиц; депозитные операции.

Депозитом являются денежные средства, которые переведены банку на их хранение. Такие денежные средства подлежат возврату по наступлению срока и определенных условий.

Депозитными операциями являются операции, которые предназначены для привлечения средств юридических или физических средств во вклады либо до востребования, либо на определенный срок. Депозиты бывают: срочные, до востребования, в виде сберегательных вкладов, ценных бумаг.

Риски пассивных операции могут быть связаны с возможными трудностями в обеспечении активных операции нужными ресурсами. В основном это риск, который связан с эффективностью деятельности определяющего вкладчик. Для предупреждения риска по формированию депозита банками следует соблюдать оптимальное соотношение между пассивными и активными депозитными операциями.

На сегодняшний день коммерческие банки могут предложить клиенту до 200 различных банковских услуг. Важно отметить, что совершенно не все банковские операции, которые существуют, присутствуют и используются каждый день в практике банковских учреждений. Но существует ряд конкретных операций, без которых банк не может нормально функционировать. Например: прием депозитов, осуществление денежных платежей, выдача кредитов.

Пассивные операции по привлечению межбанковских или централизованных кредитов, эмиссия неинвестиционных ценных бумаг производится только по инициативе самого банка, при этом являются самыми эффективными способами очень быстрого привлечения ресурсов.

Коммерческие банки прибегают к таким способам только в крайних случаях, когда возникают финансовые трудности т.к. стоимость привлечения подобных ресурсов значительно выше, чем депозита равного срока из-за того, что эти операции осуществляются на денежном рынке.

**Список литературы:**

1. Банки и банковские операции: Учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова и др. /Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012.
2. Информационное агентство Bankir.ru www.bankir.ru (27.04.2014г.).
3. Банковское дело: Учебник.2-е изд., перераб. и доп. / Под ред.О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2013.
4. Киселёв В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика). – М.: ОАО "Изд-во "Экономика"", 2014.
5. Эзрох Ю.С. Актуальные риски банковской системы России // Банковское дело. – 2014-№4

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ****Рипная К.Р.****Студент 2 курса гр. УФБм-19****Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.***ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В современных условиях проблемы, связанные с обеспечением финансовой безопасности предприятия, приобрели особую актуальность. Это связано не только с финансовыми кризисами, ростом нестабильности, но и с непрерывным варьированием цен на энергоносители, а также повышением цен на банковские услуги. Предприятия столкнулись с необходимостью поиска отличительно новых подходов к обеспечению финансовой безопасности.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, экономическая безопасность, финансовое состояние, пороговое значение, ликвидность баланса.

Сущность финансовой безопасности предприятия заключается в способности предприятия разрабатывать и реализовывать финансовую стратегию в соответствии с избранным направлением развития. При этом основным условием финансовой безопасности предприятия является способность противостоять текущим и потенциальным рискам и угрозам, которые могут нанести значительный ущерб предприятию. Обеспечение финансовой безопасности достигается за счет обеспечения финансовой устойчивости, сбалансированности, финансовой независимости предприятия, ликвидности его баланса, согласованности всех уровней управления в принятии финансовых решений, защиты финансовых интересов организации в процессе становления и развития.

Финансовая безопасность предполагает не только сохранение необходимого уровня характеризующих ее показателей, но и включает в себя развитие, проявляющееся в экономическом росте, т.е. в тенденции положительного изменения совокупных показателей развития предприятия за определенный период. Для характеристики экономического роста используются как общие, так и частные показатели[5, С.11].

Необходимость комплексного подхода к формированию системы финансовой безопасности предприятия, обеспечению защиты его финансовых интересов в процессе развития определяет ее выделение в самостоятельный объект управления в общей системе финансового менеджмента[3, С.215].

Вопросы финансовой безопасности предприятия исследовали Н. И. Архипова, З. С. Варналий, А. Е. Корыстин, Г. В. Козаченко, А. М. Штангрет и многие другие авторы, однако ряд задач, в том числе разработка комплексного подхода к обеспечению системы финансовой безопасности предприятия, не решен.

Финансовая безопасность – ключевой элемент экономической безопасности предприятия. Из всех компонентов экономической безопасности финансовый элемент является наиболее важным. Следует отметить, что финансовая безопасность характеризуется количественными и качественными параметрами финансового состояния предприятия, которые отражают уровень его защиты от внешних и внутренних угроз [1, С.269].

Степень данной безопасности определена мерой готовности органов управления предприятия осуществлять эффективное управление на соответствующих уровнях. Во-первых, гарантировать устойчивое экономическое развитие предприятия, достижение ключевых целей его деятельности при сохранении ликвидности баланса и определенного уровня финансовой независимости, необходимого для поддержания его устойчивости в текущем периоде. Во-вторых, нейтрализовать негативное влияние кризисных явлений экономики, а также предотвратить заключение сделки, создающее опасность потери прав собственности. В-третьих, сформировать соответствующую систему учета финансовых потоков и повысить эффективность системы контроля, а также привлечь заемные средства и использовать их по оптимальной стоимости.

При реализации перечисленных выше направлений предприятие может создать необходимый запас прочности финансовой системы, который обеспечивает преодоление кризисных последствий.

Следует отметить, что показатели финансовой безопасности должны иметь пороговые значения, с помощью которых можно судить о ее уровне. Пороговые значения – это предельные величины, при которых несоблюдение значений приводит к финансовой неустойчивости, препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, способствует формированию негативных, разрушительных тенденций, что, в целом, свидетельствует о низком уровне финансовой безопасности предприятия. Система показателей-индикаторов, получивших количественное выражение, позволяет заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по ее предупреждению.

При этом весь комплекс показателей должен находиться в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя должны достигаться не в ущерб другим. Только при соблюдении этого условия обеспечивается наивысшая степень финансовой безопасности. За пределами значений пороговых показателей предприятие теряет способность к устойчивости, динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения.

Объектами финансового обеспечения являются определенные финансовые интересы предприятия, которые требуют защиты в процессе осуществления его деятельности. На этом этапе важно совместить приоритетные финансовые интересы, которые оказывают решающее влияние на уровень развития компании, поскольку на всех уровнях учитываются все финансовые интересы, создаваемые разными типами финансовых отношений предприятия[4, С.24].

Основой финансовой безопасности компании является выявление реальных и потенциальных угроз ее финансовым интересам как внутри организации, так и за ее пределами. Следует обратить внимание на наиболее опасные из всех выявленных угроз финансовым интересам компании, которые напрямую влияют на вероятность реализации наиболее важных финансовых интересов предприятия и приводят к значительным потерям.

Главной целью обеспечения финансовой безопасности предприятия является создание системы достаточных финансовых предпосылок его устойчивого роста и развития в краткосрочном и долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде цель и задачи формирования финансовой безопасности должны быть ориентированы на стабилизацию финансового состояния предприятия, при котором закладываются основы для будущего развития. В долгосрочном периоде цель и задачи системы финансовой безопасности должны быть направлены на сохранение важнейших финансовых пропорций, обеспечивающих постоянное возрастание его рыночной стоимости [1, С.514].

Следует отметить, что отношения между элементами финансовой безопасности являются достаточно сложной системой с определенной структурой и механизмом. В основе системы финансовой безопасности лежит принцип строго целевого использования финансовых ресурсов и обеспечение определенных условий для быстрой и эффективной отдачи от увеличения вкладываемых средств. Реализация этого принципа означает создание системы контроля не только за целесообразностью и своевременностью использования средств, но и за уровнем их окупаемости.

Существуют несколько подходов к оценке системы финансовой безопасности предприятия, наиболее распространенным из них является традиционный подход. Он включает многообразие составных элементов системы и наличие взаимосвязей между элементами.

При определении системы финансовой безопасности выделяются 3 группы элементов [2, С.82]:

- элементы воздействия;
- элементы обеспечения финансовой безопасности;
- результативные итоговые элементы.

В табл. 1 рассмотрены элементы, которые входят в систему финансовой безопасности предприятия.

Таблица 1 – Система финансовой безопасности предприятия

Система финансовой безопасности включает		
1. Определение количественных и качественных пороговых значений финансовой системы предприятия, которые отвечают требованиям его финансовой безопасности		
2. Элементы, которые обеспечивают финансовую безопасность, включают:		
разработку механизмов и мер идентификации реалистичных и вероятных угроз финансовой безопасности предприятия и их носителей	характеристику участков их проявления (сфер локализации угроз)	установление основных субъектов угроз, механизмов их функционирования, критериев их воздействия на финансовую систему предприятия
3. Элементы, определяющие механизм мониторинга, контроля и превентивных мероприятий, обеспечивающих определенный уровень защиты от внешних и внутренних угроз финансовым интересам. Данная группа элементов включает следующие положения:		
разработку соответствующего регламента, где должны быть определены внутренние и внешние угрозы, а также критерии, на основании которых финансовая устойчивость и безопасность могут быть признаны нарушенными	создание информационной системы для всестороннего мониторинга внутренних и внешних угроз финансовой устойчивости и безопасности фирмы	разработку методологии прогнозирования, выявления и предотвращения возникновения факторов, определяющих угрозы финансовой безопасности

Как видно из данных табл.1, система финансовой безопасности имеет множество элементов, которые представляют собой процесс проверки исполнения и обеспечения реализации всех управленческих решений в области защиты финансовых интересов предприятия от различных угроз.

На основе рассмотренных выше характеристик можно более точно определить содержание понятия финансовой безопасности и системы ее обеспечения на предприятии.

Таким образом, финансовая безопасность предприятия отражает максимальный уровень финансовой защиты от реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, которая определяется количественными и качественными показателями его финансового состояния с учетом формирования его приоритетных финансовых интересов в контексте создания системы финансовых предпосылок для устойчивого роста и развития в краткосрочной и долгосрочной перспективе. При этом система обеспечения финансовой



безопасности предприятия включает комплекс мер по постоянному мониторингу основных финансовых показателей, предотвращению угроз и контролю его финансовой безопасности.

#### **Список литературы:**

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – 2-е изд. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
2. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления // Научные труды ДонНТУ. Серия Экономика. – 2006. – Выпуск 103-4.-С.215-218.
3. Коробов В.В. Финансовая безопасность в системе государственного финансового контроля: Дис. канд. экон. наук /Ивановский государственный химико-технологический университет. – Иваново, 2010. –133 с.
4. Овчаренок В.П. Экономическая безопасность предприятий: учеб. пособие/ В.П. Овчаренко, О.Н. Богатырева, А.Ю. Глушаков. Санкт-Петербург: ВШТЭ СПбГУПТД, 2017. – 51 с.
5. Есембекова А. Ж. Финансовая безопасность – основа финансовой устойчивости / А.Ж. Есембекова. – Текст: непосредственный // Проблемы современной экономики: материалы II Междунар. науч. конф.– Челябинск: Два комсомольца, 2012. – С. 81-83.

## **СУЩНОСТЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РИСКОВ И ЕЕ ВИДЫ**

**Сидоренко В.Р.**

**Студентка 4 курса гр. ЭФК-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Исследована сущность диверсификации рисков, рассмотрены основные формы диверсификации предпринимательских рисков, дана краткая характеристика стратегий диверсификации рисков.

**Ключевые слова:** риск, неопределенность, диверсификация, формы диверсификации, стратегии диверсификации.

Любая сфера деятельности человека связана с риском ввиду влияния на исход принимаемых решений множества субъективных и объективных факторов. Существование рисков, как неотъемлемой части предпринимательской деятельности, привело к необходимости разработки конкретных методов и приемов их выявления при принятии и реализации управленческих решений. Успех бизнеса во многом зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии производственно-хозяйственной и предпринимательской деятельности. При этом должны учитываться вероятности критических ситуаций, а также последствия неблагоприятных исходов.

В настоящее время не существует однозначного толкования термина «риск». С экономической точки зрения «риск – это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом» [9]. Под риском понимается возможность (вероятность) возникновения условий, которые приведут к негативным экономическим последствиям. Негативными последствиями могут стать: потеря части ресурсов, недополучение доходов, появление дополнительных расходов, убытки, закрытие инвестиционных проектов и т.д.

Существование риска непосредственно связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию [1]. Существуют такие виды неопределенностей: экономическая, политическая, природная, временная, неопределенность внешней и внутренней среды, конфликтные ситуации, задачи с несовпадающими интересами, многоцелевые задачи.

Практикой выработано большое количество различных методов управления рисками. Наиболее общим, широко используемым и эффективным методом предупреждения и снижения риска является диверсификация.

Под диверсификацией понимается процесс распределения ресурсов (материальных, финансовых, трудовых) между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и вероятности потери доходов. Чем больше различных по своим свойствам активов, тем значительнее их совместное влияние на ограничение риска.

Большой вклад в развитие теории диверсификации рисков внес Г. Марковиц в своих работах по формированию инвестиционного портфеля. Также проблему диверсификации рисков решали и другие ученые – Дж. Тобин, У. Шарп, Дж. Линтнер, Я. Моссин, Ф. Модильяни, М. Миллер, Ф. Блэк, М. Скоулз, Р. Мертон и др. [2].

Принцип диверсификации подразумевает, что нужно проводить разнообразные, не связанные друг с другом операции, тогда эффективность окажется усредненной, а риск однозначно уменьшится. Применение принципа диверсификации требует осторожности, поскольку операции могут быть коррелированными. Например, возможна ситуация, когда среди операций есть ведущая, с которой все остальные находятся в положительной корреляционной связи. Тогда при увеличении числа операций риск, в среднем, не уменьшается.

Принцип диверсификации применяется не только для усреднения риска операций, проводимых одновременно, но и в разных местах (усреднение в пространстве), и последовательно во времени [4]. Например, неоднократное повторение совершения одной операции и усреднение во времени. Важным условием эффективности принимаемых мер является независимость объектов вложения капитала.

Используя научные труды Т.Г. Гурнович, Е.А. Остапенко и С.А. Молчаненко, рассмотрим основные формы диверсификации предпринимательских рисков, которые могут быть использованы в условиях деятельности предприятий (табл. 1).

Таблица 1 – Краткая характеристика основных форм диверсификации предпринимательских рисков [1]

№ п/п	Основные формы диверсификации рисков	Краткая характеристика
1	Диверсификация видов финансовой деятельности	Поиск альтернативных возможностей получения прибыли от возможных финансовых операций: краткосрочные финансовые вложения, формирование кредитного портфеля и портфеля долгосрочных финансовых вложений, инвестирование
2	Диверсификация валютного портфеля («валютной корзины») предприятия	Применяется во внешнеэкономических операциях с использованием нескольких видов валют и предполагает снижение финансовых потерь, связанных с изменением курса иностранной валюты
3	Диверсификация депозитного портфеля	Распределение временно свободных денежных средств на хранение в нескольких банках. Эта форма диверсификации уменьшает наступление рискового события без изменения уровня доходности депозитного портфеля
4	Диверсификация кредитного портфеля	Расширение круга потребителей продукции предприятия предполагает снижение уровня кредитного риска. Диверсификацию кредитного портфеля проводят совместно с лимитированием концентрации кредитных операций посредством установления кредитного лимита, дифференцированного по видам потребителей
5	Диверсификация портфеля ценных бумаг	Эта форма диверсификации уменьшает степень влияния несистематического риска, но при этом уровень доходности портфеля ценных бумаг не снижается
6	Диверсификация программы реального	Снижение общего инвестиционного риска возможно посредством включения в программу инвестирования возможных

№ п/п	Основные формы диверсификации рисков	Краткая характеристика
	инвестирования	альтернативных инвестиционных проектов отраслевой и региональной направленности
7	Диверсификация предпринимательской деятельности	Предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных видов деятельности, непосредственно не связанных друг с другом. Если один из видов деятельности окажется убыточным, другие могут приносить прибыль
8	Диверсификация поставщиков	В случае сбоя поставки сырья, материалов, комплектующих, товаров предпринимательской фирме не придется искать альтернативных поставщиков, а можно будет увеличить объемы закупок у других поставщиков

Как видно из данных табл.1., на предприятии может использоваться широкая разновидность форм диверсификации предпринимательского риска. Применение любой из них способствует снижению влияния неблагоприятных последствий рискованных ситуаций на деятельность предприятия.

Основная идея диверсификации, как метода снижения риска, была выдвинута при исследовании портфельного риска на примере ценных бумаг. Так, например, вкладывая деньги в акции одной компании, инвестор оказывается зависимым от колебаний ее курсовой стоимости. Если он вложит свой капитал в акции нескольких компаний, то эффективность также будет зависеть от курсовых колебаний, но только не каждого курса, а усредненного. Средний же курс, как правило, колеблется меньше, поскольку при понижении курса одной из ценных бумаг курс другой может повыситься (и наоборот) и колебания могут взаимно погаситься. Таким образом, механизм диверсификации нейтрализует неблагоприятные финансовые последствия несистематического (специфического) риска и основывается на разделении рисков [8].

Наиболее важными мотивами диверсификации могут быть: стремление осуществлять деятельность в отраслях с высокой нормой прибыли, распределение риска, управление риском, использование налоговых льгот. Поэтому главные цели диверсификации – быстрый экономический рост, снижение риска и прибыльность.

В своей работе А.К. Солодов выделяет три стратегии диверсификации: концентрическую, горизонтальную и конгломеративную, краткая характеристика которых представлена на рис.1.

Стратегии диверсификации		
Концентрическая	Горизонтальная	Конгломеративная
<p>↓</p> <p>Инвестиции в новые продукты и рынки на общей технологической базе. Главные направления этой стратегии – НИОКР, производство, маркетинг. Стратегия не предусматривает обязательное обеспечение технологических прорывов</p>	<p>↓</p> <p>Капитальные вложения в новые продукты, новые технологии на том же рынке. Главные направления вложений – НИОКР, производство, маркетинг. Стратегия предусматривает обеспечение конкурентных преимуществ на рынке за счет инноваций</p>	<p>↓</p> <p>Приобретение производств чуждых отраслей, включение в сферу своего влияния финансовых, государственных и социальных институтов. Главная цель инвестирования – расширение экономического влияния в обществе</p>

Рисунок 1 – Краткая характеристика стратегий диверсификации [3]

Как видно из данных рис.1, концентрическая стратегия диверсификации требует минимальных вложений финансовых и др. ресурсов для продвижения на рынок новых продуктов и расширения рынка сбыта продукции при использовании прежних технологий.

Горизонтальная диверсификация требует большего объема вложений и касается производства новых продуктов, использования новых технологий на том же рынке. Наибольшего объема инвестиций требует конгломеративная диверсификация, касающаяся приобретения чуждых производств, расширения сферы экономического влияния предприятия в обществе.

Таким образом, диверсификацию можно рассматривать как эффективный способ снижения рисков, сопровождающих деятельность предприятия. Однако следует понимать, что ее возможности не безграничны. Они обусловлены технологическими особенностями деятельности предприятия, составом и структурой его складского хозяйства, ассортиментом производимой продукции и т.п. [5].

Также следует иметь в виду, что на практике диверсификация может не только уменьшить, но и увеличить риск. Такая ситуация может наблюдаться, когда предприниматель вкладывает инвестиции в новую, недостаточно изученную область деятельности, в которой он не имеет опыта работы и обладает ограниченными управленческими способностями [7]. В этом случае не следует поддерживать неудачный проект за счет прибыли, получаемой в других сферах деятельности, чтобы не потратить всю заработанную прибыль на продвижение убыточного вида работ.

Кроме того, недостатком диверсификации является рассредоточение капитала, поскольку процесс диверсификации подразумевает расширение видов деятельности или ассортимента продукции, что влечет рост издержек [6]. Если при этом капитал у предприятия небольшой, то это может существенно повлиять на снижение прибыли. Поэтому целесообразность диверсификации возрастает с ростом размера капитала.

Также следует помнить, что диверсификация – эффективный инструмент снижения несистемного риска. Системный же риск, вызванный общим состоянием экономики в стране, обусловленный кризисными явлениями, войной, изменениями денежной политики, а также налоговой политики, не подлежит диверсификации.

### **Список литературы:**

1. Гурнович Т.Г. Оценка и анализ рисков: учебник / Т.Г. Гурнович, Е.А. Остапенко, С.А. Молчаненко; под общ. ред. Т.Г. Гурнович. – М.: КНОРУС, 2019. – 252 с.
2. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник для бакалавров / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 6-е изд. – М.: Издательство торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 880 с.
3. Солодов А.К. Основы финансового риск-менеджмента: учебник и учебное пособие // А.К. Солодов – М.: Издание А.К. Солодова, 2017 – 286 с.
4. Кузьминова Н.В. Курс лекций по дисциплине «Управление рисками» / Н.В. Кузьминова, Н. В. Моргунова, Н. М. Филимонова. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2007. – 76 с.
5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
6. Орлов А.И. Менеджмент: организационно-экономическое моделирование. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 475 с.
7. Ильенкова Н.Д. Методология исследования риска хозяйственной деятельности: дисс. д-ра экон. наук: 08.00.12 / Ильенкова Наталья Дмитриевна. – М., 1999. – 287 с.
8. Авдийский В.И. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления: учебное пособие / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2013. – 368 с.
9. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой. М., 2005.– 74 с.

## ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА И ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Спесивая Д.А.

Студентка 2 курса ЭФК-19

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** С точки зрения мирового сообщества, риски, драйвером которых является изменение климата, по вероятности наступления и ожидаемому размеру убытков являются одними из самых значительных рисков, угрожающих как населению, так и экономики в целом. В данной статье мы рассмотрим, как климатические изменения приводят к этим рискам на примере банков.

Изменение климата – это уже реальность. Все более свирепые циклоны и продолжительные засухи приводят к разрушению инфраструктуры, лишают людей средств к существованию и вызывают массовую миграцию. Действия по борьбе с потеплением, даже такие недостаточные, как те, которые предпринимались до сих пор, способны вызывать сдвиги в деловом мире, по мере того как гиганты добычи ископаемого топлива сталкиваются с необходимостью перехода на возобновляемые источники энергии, а автопроизводители увеличивают инвестиции в более экологически чистые транспортные средства. Однако разработка методов измерения экономических издержек изменения климата еще не завершена. Оценивать краткосрочные потери от изменения погодных характеристик и учащающихся и все более разрушительных природных катаклизмов, но основная часть потенциальных издержек не вписывается в рамки стандартного экономического анализа. Масштабы экономических последствий изменений климата, скорее всего, будут возрастать, хоть и не плавно. Что особенно важно для будущих поколений, степень ущерба будет зависеть от того, какие меры политики будут использоваться сегодня. Разработчики политики и инвесторы уделяют все больше внимания важным последствиям изменения климата для финансового сектора. Изменения климата оказывают воздействие на финансовую систему через два основных канала.[1]

Первый канал связан с материальными рисками в связи с ущербом имуществу, инфраструктуре и земле.

Второй риск – переходный – вызван изменениями климатической политики, технологий и настроений потребителей и участников рынков в ходе адаптации к низкоуглеродной экономике.

Степень рисков может значительно различаться между странами. Страны с низкими и средними доходами обычно более уязвимы от материальных рисков. Для финансовых учреждений материальные риски могут проявляться прямо – через их связи с корпорациями, домашними хозяйствами и странами, испытывающими климатические шоки, или косвенно – через влияние изменений климата на экономику в целом и через эффекты обратной связи внутри самой финансовой системы. Риски проявляются в повышении вероятности дефолта по портфелям ссуд или снижении стоимости активов.

Например, повышение уровня моря и учащение экстремальных погодных явлений могут причинять убытки домовладельцам и снижать стоимость их имущества, увеличивая риски по ипотечным ссудным портфелям. Подвержены риску и портфели корпоративных ссуд, что наглядно продемонстрировало банкротство крупнейшей калифорнийской компании ЖКХ – Pacific Gas and Electric. Газета The Wall Street Journal назвала это «первым банкротством, вызванным изменением климата» (Gold 2019), при котором быстрые климатические изменения вызвали продолжительные засухи в Калифорнии, резко увеличившие риск пожаров в результате деятельности Pacific Gas and Electric. Финансовые условия могут ужесточиться, если банки сократят кредитование, особенно если климатические шоки затронут многие учреждения одновременно.

Для страховых компаний и перестраховщиков важны материальные риски на стороне

активов, но риски для них возникают и на стороне пассивов, по мере того как страховые полисы генерируют требования возмещения более масштабного ущерба и более часто, чем первоначально предполагалось. Данные свидетельствуют о том, что убытки от стихийных бедствий уже растут. В результате страхование в рискованных зонах мира может подорожать или даже стать недоступным. Изменения климата могут сделать банки, страховые и перестраховочные компании менее диверсифицированными, увеличив вероятность или степень воздействия событий, которые раньше считались не связанными между собой, например, засух и наводнений. Переходные риски материализуются на стороне активов финансовых учреждений, которые могут понести убытки от кредитования компаний с бизнес-моделями, построенными без учета экономики низкоуглеродных выбросов. Компании по добыче ископаемого топлива могут оказаться обремененными запасами, которые, по словам Управляющего Банком Англии Марка Карни (2015), «буквально не сжигаемы» в мире, движущемся к низкоуглеродной глобальной экономике. Такие фирмы могут столкнуться со снижением прибыли, перебоями в бизнесе и ростом стоимости финансирования в связи с предпринимаемыми мерами политики, технологическими изменениями и требованиями со стороны потребителей и инвесторов привести свою деятельность в соответствие с политикой, направленной на борьбу с изменениями климата. Например, производителям угля уже приходится иметь дело с новыми или ожидаемыми мерами политики по ограничению углеродных выбросов, а некоторые крупные банки обязались не предоставлять финансирование для новых угольных предприятий. Цены акций американских угледобывающих компаний отражают этот «углеродный дисконт» и повышенную стоимость финансирования, а их доходность ниже, чем у компаний, владеющих активами «чистой» энергетики. Риски также могут материализовываться в масштабах всей экономики, особенно если ее переход на низкоуглеродную модель будет резким (в результате предшествующего бездействия), плохо спланированным или трудно поддающимся координации в глобальном масштабе (с соответствующими перебоями в международной торговле). Озабоченность финансовой стабильностью возникает тогда, когда цены активов внезапно корректируются для отражения неожиданной реализации переходных или материальных рисков. Существуют некоторые свидетельства того, что рынки уже частично учитывают в ценах риски изменения климата, но цены активов могут не полностью отражать масштабы потенциального ущерба и мер политики, необходимых для ограничения глобального потепления двумя или менее градусами Цельсия. Центральные банки и финансовые регуляторы все больше признают последствия изменения климата для финансовой стабильности. [2]

Например, Сеть центральных банков и надзорных органов по экологизации финансовой системы (СЭФС) – растущая группа, которая сейчас включает в себя 48 членов – взяла на себя задачу интегрирования связанных с климатом рисков в надзорную деятельность и мониторинг финансовой стабильности. С учетом больших сдвигов в ценах активов и связанных с погодой катастрофических убытков, к которым могут приводить изменения климата, меры пруденциальной политики должны адаптироваться для выявления системных климатических рисков – например, путем требования к финансовым учреждениям включать сценарии климатического риска в их стресс-тесты. В Соединенном Королевстве пруденциальные регуляторы включили сценарии климатического риска в стресс-тесты страховых компаний, покрывающих как материальные, так и переходные риски. Однако усилия по включению связанных с климатом рисков в основы регулирования сталкиваются с серьезными проблемами. Должный учет климатического риска требует его анализа на протяжении продолжительных временных горизонтов и с использованием новых методологических подходов, чтобы пруденциальные основы адекватно отражали фактические риски. Очень важно сделать так, чтобы усилия по учету климатического риска не ослабляли, а усиливали пруденциальное регулирование. Такие меры политики, как разрешение финансовым учреждениям держать меньше капитала для покрытия долга просто потому, что такой долг классифицирован как «зеленый», легко могут привести к

противоположным последствиям – через рост закредитованности и финансовую нестабильность, если лежащие в основе этого долга риски не будут должным образом поняты и измерены. Изменения климата воздействуют и на денежно-кредитную политику, замедляя рост производительности (например, через ущерб, наносимый здоровью людей и инфраструктуре) и увеличивая неопределенность и волатильность инфляции. Это может оправдывать адаптацию денежно-кредитной политики к новым проблемам в рамках мандатов центральных банков. Центральным банкам следует пересмотреть основы своих операций по рефинансированию и включить в них аналитику по климатическим рискам, возможно, применяя более глубокие дисконты к активам, в существенной степени подверженным материальным или переходным рискам. Центральные банки также могут сами подавать пример и интегрировать соображения устойчивости в принятие инвестиционных решений по находящимся в их управлении портфелям (т.е. их собственным фондам, пенсионным фондам и, по мере возможности, международным резервам), как рекомендовано СЭФС (2019) в ее первом комплексном отчете.

**Вклад финансового сектора.** Установление платы за углеродные выбросы и другие меры налогово-бюджетной политики играют ключевую роль в сокращении вредных выбросов и мобилизации доходов (см. статью «Как оценить стоимость загрязнения окружающей среды?» в этом номере Ф&Р), однако и финансовый сектор играет важную дополняющую роль. Финансовые учреждения и рынки уже предоставляют финансовую защиту через страхование и другие механизмы распределения риска, например, «катастрофические» облигации, позволяющие частично покрыть издержки катаклизмов. Однако финансовая система может играть и более фундаментальную роль путем мобилизации ресурсов, необходимых для инвестиций в уменьшение изменения климата (путем сокращения выбросов парниковых газов) и адаптацию к нему (усиление устойчивости к изменению климата) в ответ на ценовые сигналы, такие как плата за выбросы углерода. Другими словами, если разработчики мер политики реализуют меры по учету внешних эффектов в ценах и предоставят стимулы для перехода к низкоуглеродной экономике, финансовая система может способствовать достижению этих целей эффективным образом. Глобальные потребности в инвестициях для противодействия изменению климата оцениваются в триллионы долларов США, причем только инфраструктура потребует примерно 6 триллионов долларов в год до 2030 года (ОЕСД, 2017). Основная часть этих инвестиций, скорее всего, будет осуществляться при посредничестве финансовой системы. В этом смысле изменение климата является для финансового сектора в равной степени источником как рисков, так и возможностей. Рост устойчивого финансирования (интеграция экологических, социальных и управленческих критериев в инвестиционные решения) по всем классам активов демонстрирует возрастающее значение, которое инвесторы придают изменениям климата наряду с другими нефинансовыми соображениями. Глобальный объем активов устойчивого финансирования оценивается в диапазоне от 3 триллионов до 31 триллиона долларов США. Начавшись с акций, под воздействием высокого спроса со стороны инвесторов и поддержки мерами политики устойчивые инвестиции стимулировали выпуск «зеленых» облигаций, объем которых увеличился с 78 миллиардов долларов США в 2015 году до 590 миллиардов в августе 2019 года. Банки также начинают корректировать свою политику кредитования, например, предоставляя скидки по ссудам на устойчивые проекты. Устойчивое финансирование может способствовать сокращению изменения климата путем предоставления фирмам стимулов для использования менее углеродоемких технологий и особенно путем финансирования разработки новых технологий. Каналы, через которые инвесторы могут достичь этой цели, включают переговоры с руководством компаний, продвижение низкоуглеродных стратегий в качестве инвесторов-активистов и кредитование фирм-лидеров в вопросах устойчивости. Все эти действия прямо или косвенно посылают ценовые сигналы для размещения капитала. Однако измерить воздействие устойчивых инвестиций на достижение экологических целей все еще сложно. Вызывают озабоченность

неоправданные претензии на «зеленый» характер тех или иных активов, известные под названием «отмывание до зеленого блеска».

Существует риск того, что у инвесторов может пропасть желание вкладывать средства в необходимых объемах для противодействия изменениям климата или их замедления, особенно если меры политики по борьбе с изменениями климата запаздывают или недостаточны. [3]

**Роль МВФ.** Анализ рисков и уязвимостей, а также консультирование своих членов по вопросам макрофинансовой политики составляют самую суть мандата МВФ. Интеграция рисков изменения климата в эту деятельность имеет критически важное значение с учетом масштабов и глобального характера рисков, которые изменение климата создает для всего мира. Область, в которой МВФ может сделать особенно ценный вклад, – это понимание макрофинансовых последствий климатических рисков. Одним из аспектов этого является дальнейшее совершенствование стресс-тестов, например, таких, которые включены в Программу оценки финансового сектора – проводимый МВФ комплексный и углубленный анализ финансового сектора стран-членов. Стресс-тестирование является ключевым компонентом программы, причем стресс-тесты часто выявляют материальные риски, связанные с природными катаклизмами, такие как убытки страховых компаний и необслуживаемые кредиты. Примерами являются недавно опубликованные оценки Багам и Ямайки, в которых основанные на определенных сценариях стресс-тесты анализируют экономическое воздействие мощного урагана в первой стране и масштабной природной катастрофы – во второй. Оценки такого типа готовятся или планируются и для других стран. МВФ также проводит анализ уязвимости финансовой системы одной из нефтедобывающих стран перед переходным риском. МВФ недавно присоединился к СЭФС и сотрудничает с ее членами в разработке аналитической основы для оценки связанных с климатом рисков. Важнейшее значение также имеет заполнение пробелов в данных. Только при наличии точных и достаточно стандартизованных сведений о климатических рисках в финансовой отчетности инвесторы смогут оценивать фактическую подверженность тех или иных компаний связанным с климатом финансовым рискам. Прилагаются многообещающие усилия по поддержке раскрытия таких рисков частным сектором. Но такое раскрытие часто носит добровольный характер и неоднородно между странами и классами активов. Комплексное климатическое стресс-тестирование центральными банками и надзорными органами потребует намного более качественных данных. МВФ поддерживает усилия государственного и частного секторов по дальнейшему распространению раскрытия связанной с климатом информации на разных рынках и в разных юрисдикциях, особенно в соответствии с рекомендациями Целевой группы по раскрытию связанной с климатом финансовой информации (2017). Дальнейшая унификация также улучшит сопоставимость информации по климатическим рискам в финансовой отчетности. [4]

Потенциальное воздействие изменений климата заставляет нас на эмпирическом уровне задумываться об экономических последствиях изменения климата. Каждый разрушительный ураган и каждая неестественная засуха будут уменьшать всемирный выпуск продукции, а путь к низкоуглеродной экономике будет повышать стоимость энергоносителей, по мере того как внешние эффекты перестанут игнорироваться, а старые активы потеряют свою ценность. С другой стороны, налоги на углерод и меры по экономии энергии, ведущие к снижению выбросов парниковых газов, будут стимулировать разработку новых технологий. Финансам предстоит сыграть важную роль в управлении этим переходом на благо будущих поколений.

#### **Список литературы:**

1. Электронная энциклопедия – [http://ru.wikipedia.org/wiki/Памочная\\_Конвенция\\_ООН\\_об\\_изменении\\_климата](http://ru.wikipedia.org/wiki/Памочная_Конвенция_ООН_об_изменении_климата)
2. Электронная статья – <http://www.myenergy.ru/popular/experts/experts/borba-s-izmeneniem-klimata-v-avstralii-vvedenie-nalogo-na-vybrosov-uglekislogo-gaza/>



3. Краснов А.М. – диссертация на тему: «Политика в области глобальных климатических изменений: теоретико-экономический анализ», Санкт-Петербург, 2010г

4. Макаров И.А. Влияние изменений климата на глобальные экономические процессы.

## **ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Тимофеев Ю.Ю.**

**Студент 4 курса группы ВЭД-17**

**Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассматриваются основы финансовой безопасности предприятия, финансовых индикаторов и их пороговых значений, обосновывается система качественных и количественных критериев, финансовые коэффициенты, которые применяются для оценки финансовой безопасности металлургических предприятий.

**Ключевые слова:** Донецкая Народная Республика, финансовая безопасность предприятия, угрозы и риски, система критериев и финансовых индикаторов.

В современных условиях, когда ситуация в Донецкой Народной Республике (далее – ДНР) характеризуется финансово-экономической нестабильностью и у большинства промышленных предприятий государства существует риск стать убыточными, актуальность приобретает вопрос финансовой безопасности. Механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия обусловлен объективно имеющейся задачей обеспечения стабильности функционирования и достижения главных целей своей деятельности.

Анализ научной литературы позволяет определить особые характеристики финансовой безопасности предприятия и предложить следующую трактовку: «финансовой безопасности предприятия» (далее – ФБП): ФБП– это составляющая экономической безопасности предприятия, которая заключается в наличии таких характеристик его финансового состояния: сбалансированность и качество финансовых инструментов, технологий и услуг; стойкость к угрозам; способность предприятия обеспечивать реализацию финансовых интересов, а также миссий и задач достаточными объемами финансовых ресурсов; направленность на эффективное и устойчивое развитие [1, с.364-365].

ФБП позволяет: обеспечить финансовую устойчивость, платежеспособность, ликвидность и достаточную финансовую независимость предприятия в долгосрочном периоде; обеспечивать оптимальное привлечение и эффективное использование финансовых ресурсов предприятия; идентифицировать внешние и внутренние опасности и угрозы финансовому состоянию предприятия и разрабатывать меры по их своевременному устранению; самостоятельно разрабатывать и внедрять финансовую стратегию; обеспечивать достаточную финансовую независимость предприятия; обеспечивать необходимую гибкость при принятии финансовых решений; обеспечивать защищенность финансовых интересов собственников предприятия [1, с.364-365].

ФБП является составной частью общей экономической безопасности предприятия. Экономическая безопасность – это состояние наиболее эффективного использования ресурсов предприятия для предотвращения угроз и обеспечения его стабильного функционирования в настоящее время и будущем [2, с. 154].

ФБП, занимающегося производством металлургической продукции, базируется на эффективной работе службы безопасности предприятия и ее возможностей по предотвращению и упреждению угроз, а также устранения ущерба от неблагоприятных экономических угроз.

Угрозу можно охарактеризовать как серию процессов и факторов, которые препятствуют реализации экономических интересов металлургического предприятия или создают угрозу для него. Можно сказать, что возникновение угроз связано с множеством факторов, влияющих на состояние экономической безопасности металлургического предприятия. Все указанные факторы тесно связаны и имеют множество эффектов. Отрицательные значения одних факторов могут свести к нулю положительное влияние других факторов. Угрозы финансовой составляющей экономической безопасности предприятия могут представлять собой преднамеренные негативные действия, большая часть которых связана со злонамеренными действиями его сотрудников или партнеров. Вторая группа угроз включает те воздействия, которые возникают в результате обстоятельств, не зависящих от деятельности отдельного лица или предприятия в целом.

Критерий – это качественная характеристика, по которой дается оценка, а финансовая безопасность – это финансовое положение, которое обеспечивает защиту предприятия от рисков и угроз. Критериями оценки финансовой безопасности могут быть основные параметры финансового состояния. Оценка уровня финансовой безопасности предприятия основывается на показателях, включенных в бухгалтерский баланс и отчет о его финансовых результатах. Анализируя активы и пассивы, можно определить: уровень ресурсной базы предприятия и создаваемой продукции; уровень управления и прозрачность структуры собственности, влияющих на экономическое положение предприятия; зависимость направлений работы предприятия от его финансовых показателей, то есть прибыли и ликвидности. Для расчета норм ликвидности предприятия необходимо применить классификацию активов и пассивов по степени ликвидности (таблица 1).

Таблица 1 – Группировка активов и пассивов баланса по степени ликвидности [3, с.191]

Активы по степени ликвидности	Пассивы по степени ликвидности
А <sub>1</sub> – «наиболее ликвидные активы»(можно использовать для немедленного расчета по обязательствам).	П <sub>1</sub> – «наиболее срочные обязательства»(по ним важно рассчитаться в наикротчайший срок).
А <sub>2</sub> – «быстро реализуемые активы» (быстро конвертируются в денежные средства).	П <sub>2</sub> – «краткосрочные обязательства» (по обязательствам предприятия необходимо расплатиться в течение 1 года).
А <sub>3</sub> – «медленно реализуемые активы»(для реализации этого вида активов необходимо время до 1 года).	П <sub>3</sub> – долгосрочные пассивы, сюда входят различные пассивы со сроком погашения более 1 года.
А <sub>4</sub> – «труднореализуемые активы» (используются в течение продолжительного времени).	П <sub>4</sub> – «постоянные пассивы» (капитал и резервы предприятия).

Также при расчете оценки риска ликвидности необходимо предоставить относительные показатели, которые характеризуют ликвидность и структуру баланса предприятия.

Коэффициенты ликвидности:

- «общий показатель ликвидности»отражает возможности предприятия по расчету по всем обязательствам. Рекомендуемое значение  $L_1 \geq 1$ [4, с.39]:

$$L_1 = \frac{A_1 + 0,5 \cdot A_2 + 0,3 \cdot A_3}{\Pi_1 + 0,5 \cdot \Pi_2 + 0,3 \cdot \Pi_3} \quad (1)$$

- «коэффициент абсолютной ликвидности»отражает возможности предприятия в сфере погашения краткосрочной задолженности в кратчайший срок за счет денежных средств. Рекомендуемое значение  $L_2 \geq 0,1$ [4, с.40]:

$$L_2 = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (2)$$

- «коэффициент быстрой ликвидности» отражает возможности предприятия по немедленному погашению краткосрочных обязательств за счет средств на различных счетах. Рекомендуемое значение  $L_3 \geq 1,2$  [4, с.40]:

$$L_3 = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (3)$$

- «коэффициент текущей ликвидности» характеризует предрасположенность предприятия к погашению текущих обязательств по кредитам и расчетам с помощью всех оборотных средств. Рекомендуемое значение  $L_4 > 2$  [4, с.40]:

$$L_4 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (4)$$

- «коэффициент обеспечения абсолютной ликвидности баланса» представляет, какое количество средств не задействовано в производственном процессе, а пущено в обеспечение его ликвидности. Рекомендуемое значение  $0,02 \leq L_5 \leq 0,15$  [4, с.40]:

$$L_5 = \frac{A_1}{\text{Валюта баланса}} \quad (5)$$

На завершающем этапе анализа финансового состояния предприятия используется интегральная оценка. По результатам интегральной оценки баллы суммируются и приравниваются к определенному классу финансовой безопасности (см. табл. 2).

Таблица 2 – Классы ФБП [4, с.40]

Класс	Количество баллов
1	90-100
2	78-89
3	56-77
4	14-55
5	0-13

Согласно представленным в таблице 2 значениям коэффициентов, произведен расчет показателей финансовой безопасности на примере металлургического предприятия ООО «Новогорловский машиностроительный завод». Для определения оценки риска ликвидности необходимо провести расчеты коэффициентов ликвидности, результаты которых представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели ликвидности баланса ООО «Новогорловский машиностроительный завод» за 2018-2020 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	2018	2019	2020
$L_1$	$L_1 \geq 1$	0,4	0,6	0,27
$L_2$	$L_2 > 0,1$	0,2	0,3	0
$L_3$	$L_3 \geq 1,2$ Допустимое значение 0,7-0,8	1,2	1,2	0,09
$L_4$	Оптимальное значение $L_4 > 2,0$ Нормальное значение 1,0-2,0	1,3	1,2	0,63
$L_5$	$0,02 \leq L_5 \leq 0,15$	0,2	0,1	0

Согласно данным, представленным в таблице 3 выявили: показатель  $L_1$  в 2020 г. уменьшился по сравнению с аналогичным показателем 2019 г. и стоит ниже порогового значения, это значит, что предприятие имеет низкую способность расчета по обязательствам;  $L_2$  равняется 0, что говорит о неплатежеспособности предприятия по

краткосрочным обязательствам;  $L3$ ,  $L4$ ,  $L5$  имеют отрицательную динамику по сравнению с предыдущими годами и не находятся в пределах рекомендуемых значений.

Анализ типа финансовой устойчивости должен быть подкреплен расчетом финансовых коэффициентов в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Новогорловский машиностроительный завод» за 2018-2020 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	2018	2019	2020
Коэффициент автономии $U_1$	0,4-0,6	0,14	0,15	0,22
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $U_2$	$U_2 \leq 1,5$	-0,1	-0,2	0
Коэффициент обеспеченности собственными средствами $U_3$	$U_3 \geq 0,1$	-1,8	-0,1	0
Коэффициент финансовой независимости в части запасов $U_4$	0,25-0,8	-2,3	-1,1	0

Исходя из проведенных расчетов, результаты которых представлены в таблице 4, значение всех показателей за 2020г. не соответствует рекомендованным во втором столбце значениям. Данное обстоятельство характеризует предприятие как сильно зависимое от факторов внешней среды, что негативным образом сказывается на его финансовой устойчивости.

Заключительным этапом анализа станет оценка финансового положения предприятия и определение класса, к которому принадлежит экономическая безопасность завода (см. табл. 5).

Таблица 5 – Классификация уровня финансовой безопасности по параметрам оценки финансовой ситуации ООО «Новогорловский машиностроительный завод» за 2018– 2020 гг.

Показатель	2018		2019		2020	
	Фактическое значение коэффициента	Количество баллов	Фактическое значение коэффициента	Количество баллов	Фактическое значение коэффициента	Количество баллов
L2	0,2	8	0,3	12	0	0
L3	1,2	9	1,2	9	0,09	6
L4	1,3	6	1,2	4,5	0,63	2
U1	0,14	0	0,15	0	0,22	0
U3	-1,8	0	-0,1	0	0	0
U4	-2,3	0	-1,1	0	0	0
Итого:	-	23	-	25,5	-	8

Итоговый суммарный показатель за 2020 г., составляющий 8 баллов, показывает принадлежность экономической безопасности завода к 5-му классу. Этот класс отражает неустойчивое финансовое положение рассматриваемого предприятия и говорит о самом низком уровне финансовой безопасности.

По мнению автора, главной составляющей, на которую следует обратить внимание, является контроль. Контроль не только конечного этапа процесса обеспечения финансовой безопасности предприятия, но и звена, которое объединяет другие составляющие механизма обеспечения финансовой безопасности. Для устойчивого и эффективного развития промышленного предприятия необходимо улучшать систему контроля на нем. С помощью контроля ФБП возможно повысить эффективность финансовых мероприятий, оперативность управленческих решений, направленных на решение поставленных задач и достижение намеченных целей. Улучшение системы контроля позволит повысить уровень финансовой безопасности предприятия в целом.

**Список литературы:**

1. Бланк, И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк // НикаЦентр. – 2004. – 784 с.
2. Васильцев, Т.А. Обобщение концептуальных основ экономической безопасности предприятия / Т.А. Васильцев // Научный вестник НЛТУ – 2014. – №21.2. – С. 153-158.
3. Дворядкина Е. Б. Экономическая безопасность: учебное пособие / Е. Б. Дворядкина, Я. П. Силин, Н. В. Новикова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал.гос. экон. ун-т. – 2-е изд., перераб.и доп. – Екатеринбург: [Изд-во Урал.гос.экон. ун-та], 2016. – 194 с.
4. Емельянова, Д.О. Критерии и риски оценки финансовой безопасности предприятия / Д.О. Емельянова // Новые экономические исследования. – 2020. – №2 (154). – С. 38-42.

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Щекочихин Н.В.**

**Студент 4 курса гр. ЭФК-17**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** в статье исследованы основные зарубежные и отечественные модели диагностики банкротства, оценены их результаты. Рассмотрено общество с ограниченной ответственностью с очевидными финансовыми проблемами.

**Ключевые слова:** диагностика банкротства, несостоятельность, банкротство, модель.

В настоящее время существует множество моделей диагностики вероятности банкротства. Большинство из них разработаны иностранными учеными, но и отечественные научные деятели внесли значительный вклад в развитие данного направления анализа риска. В научном мире широко известны модели банкротства, предложенные такими авторами, как Э. Альтман, Р. Таффлер, У. Бивер, Г. Стрингейт, О.П. Зайцева, Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, Н.В. Кондракова, Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова, и др.

В условиях большого многообразия предложенных моделей следует иметь в виду, что применение конкретной из них на практике должно быть обосновано, поскольку каждая из моделей банкротства построена по выборке предприятий определенной формы собственности, конкретного региона. Сфера деятельности таких предприятий и ее масштабы также различны. Деятельность предприятий, смоделированная в отдельных исследованиях авторов, осуществляется в конкретных налоговых условиях, находится под влиянием определенных внутренних и внешних факторов конкретной страны [1, С.11].

В статье проведен анализ использования различных моделей банкротства в условиях деятельности ООО «ТехноСервис», относящегося к электротехнической отрасли промышленности. Основные данные, необходимые для анализа, сведены в табл.1.

Таблица 1 – Основные финансовые данные ООО «ТехноСервис» (тыс. руб.)

Показатели	Период		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Валюта баланса	591702	601161	598621
Активы			
Необоротные активы	229816	222898	221849
Нематериальные активы	179	177	177
Не завершенные капитальные инвестиции	46564	46976	46796
Основные средства	128490	121162	120293

Показатели	Период		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Другие необоротные активы	54583	54583	54583
Оборотные активы	361886	378263	376772
Запасы	247375	4945	261664
Дебиторская задолженность	88465	87614	84439
Другие оборотные активы	26046	285704	30669
Пассивы			
Собственный капитал	4945	5007	5135
Зарегистрированный капитал	1208	1208	1208
Нераспределенная прибыль	444	506	634
Другой собственный капитал	3293	3293	3293
Заёмный капитал	586757	596154	593486
Долгосрочные обязательства	224975	224975	221153
Текущая кредиторская задолженность	320754	330721	331108
Другие текущие обязательства	41028	40458	41225
Финансовые результаты			
Чистый доход от реализации	82815	2865	268
Себестоимость реализованной продукции	71483	2734	252
Прибыль до налогообложения	445	76	156
Чистая прибыль	365	62	128

На основе данных табл.1 осуществлен анализ вероятности банкротства предприятия по двухфакторной модели Альтмана, пятифакторной модели Альтмана, четырёхфакторной модели Таффлера, модели Зайцевой, модели Давыдовой-Беликова. Как видно, анализ риска банкротства ООО «ТехноСервис» проведен как на основе моделей иностранных ученых, так и отечественных, что позволило сравнить их эффективность и применимость в настоящих условиях. В табл.2 представлены результаты расчета риска банкротства предприятия на основе двухфакторной модели Альтмана.

Таблица 2 – Результаты расчета риска банкротства ООО «ТехноСервис» по двухфакторной модели Альтмана

Показатель	Значения		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Двухфакторная модель Альтмана $Z = -0,3877 - 1,0736X1 + 0,0579X2$ где $Z$ – Z-балл, рейтинг риска банкротства предприятия	-1,5416	-1,5582	-1,4535
$X1$ – Коэффициент текущей ликвидности	1,1282	1,1438	1,0462
$X2$ – Коэффициент финансовой зависимости	0,9916	0,9917	0,9914

Оценка по двухфакторной модели Альтмана состоит в определении отношения  $Z$  к 0. При  $Z < 0$  – вероятность банкротства меньше 50% и уменьшается по мере уменьшения значения  $Z$ . Если  $Z > 0$  – вероятность банкротства больше 50% и увеличивается по мере увеличения значения  $Z$ . Когда  $Z = 0$  – вероятность банкротства равна 50%.

Из данных табл.2 видно, что  $Z$  значительно меньше 0 на протяжении всего анализируемого периода. Таким образом, согласно данной методике оценки, ООО «ТехноСервис» имеет низкую вероятность стать банкротом.

Данная модель в большей степени учитывает состояние текущей ликвидности предприятия, чем его финансовую зависимость. Качество результатов, полученных по данным двухфакторной модели Альтмана, является сомнительным, поскольку оба

коэффициента модели находятся вне рамок нормативных значений, а результат, оценивающий вероятность банкротства, однозначен.

Результаты моделирования вероятности банкротства ООО «ТехноСервис» по пятифакторной модели Альтмана представлены в табл.3.

Таблица 3 – Результаты расчета вероятности банкротства ООО «ТехноСервис» по пятифакторной модели Альтмана

Показатель	Значения		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Пятифакторная модель Альтмана $Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,998 \cdot X_5$ где Z – Z-балл, рейтинг риска банкротства предприятия	0,5846	0,4599	0,4564
X1 – Оборотный капитал/Активы	0,6116	0,6292	0,6294
X2 – Чистая прибыль/Активы	0,0006	0,0001	0,0002
X3 – Операционная прибыль (Прибыль до налогообложения) /Активы	0,0008	0,0001	0,0003
X4 – Балансовая стоимость собственного капитала/Заёмный капитал	0,0084	0,0084	0,0087
X5 – Чистый доход от реализации/Активы	0,1400	0,0048	0,0004

Оценка по пятифакторной модели Альтмана состоит в определении Z и его сравнении с определёнными ориентирными значениями:

если  $Z > 2,9$  – низкая вероятность банкротства;

если  $1,23 < Z \leq 2,9$  – зона неопределенности;

если  $Z \leq 1,23$  – высокая вероятность банкротства.

Существует несколько вариаций пятифакторной модели, в нашем случае используется модель для компаний, которые не размещают свои акции на фондовом рынке.

Из данных табл.3 видно, что на протяжении всего периода значение Z меньше 1,23, что свидетельствует о высокой вероятности банкротства ООО «ТехноСервис». В данной модели наиболее влияющими факторами является отношение прибыли до налогообложения к активам предприятия и отношение чистого дохода от реализации к активам. Таким образом, основная оценка вероятности банкротства осуществляется по конечным результатам деятельности компании [2, С. 47].

Проведем анализ вероятности банкротства ООО «ТехноСервис» по модели Таффлера (табл.4).

Таблица 4 – Результаты моделирования риска банкротства ООО «ТехноСервис» по модели Таффлера

Показатель	Значения		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Модель Таффлера $Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4$ где Z – балл, рейтинг риска банкротства предприятия	0,1411	0,1203	0,1205
X1 – отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств	0,0012	0,0002	0,0004
X2 – отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств	0,6168	0,6345	0,6349
X3 – отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов	0,6114	0,6174	0,6220
X4 – отношение выручки к общей сумме активов	0,1400	0,0048	0,0005

Согласно данной методике оценки итоговое значение  $Z$  интерпретируется следующим образом. Если величина  $Z$  больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы стабильное финансовое положение, если меньше 0,2 – существует значительная вероятность банкротства.

Как видно из данных табл.4, на протяжении всего исследуемого периода модель Таффлера показывает однозначные результаты – высокую вероятность банкротства ООО «ТехноСервис». Основным фактором, влияющим на результат оценивания, является – отношение прибыли до налогообложения к сумме текущих обязательств. Таким образом, модель Таффлера делает уклон в своей оценке не только на конечный результат, но и на обязательства, которые несет субъект хозяйственной деятельности[3, С.39].

Результаты расчета риска банкротства ООО «ТехноСервис» по модели О.П. Зайцевой представлен в табл.5.

Таблица 5 – Результаты моделирования риска банкротства ООО «ТехноСервис» по модели О.П. Зайцевой

Показатель	Значения		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Модель О.П. Зайцевой $Z=0,25 \cdot X1+0,1 \cdot X2+0,2 \cdot X3+0,25 \cdot X4+0,1 \cdot X5+0,1 \cdot X6$	2082,3472	250,8568	456,9459
X1 – Прибыль до налогообложения /собственный капитал	0,0900	0,0152	0,0304
X2 – Кредиторская задолженность / Дебиторская задолженность	3,6258	3,7748	3,9213
X3 – Краткосрочные обязательства / наиболее ликвидные активы	10346,9032	1087,8980	1107,3846
X4 – Прибыль до налогообложения / выручка	0,0054	0,0265	0,5821
X5 – Заёмный капитал / собственный капитал	118,6566	119,0641	115,5766
X6 – Активы / выручка	7,1449	209,8293	2233,6604
Нормативные значения, $Z(\text{норм})$		2,2845	22,5529

Оценка по данной модели основывается на сравнении полученного показателя с нормативным значением, которое представляет из себя  $Z(\text{норм})$ :

$$Z(\text{норм}) = 1,57+0,1 \cdot X6(\text{прошлого периода})$$

В случае если фактическое значение больше норматива, то вероятность банкротства высокая. По данным табл.5 на протяжении всего периода вероятность банкротства ООО «ТехноСервис» находится на высоком уровне. Данная модель основана на соотношении фактических и нормативных значений с корректировкой на изменение соотношения активов и выручки в предыдущем и текущем периоде.

Результаты расчета вероятности банкротства ООО «ТехноСервис» в исследуемом периоде по модели Давыдовой-Беликова представлены в табл.6.

Таблица 6 – Результаты моделирования риска банкротства ООО «ТехноСервис» по модели Давыдовой-Беликова

Показатель	Значения		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Модель Давыдовой-Беликова $Z=8,38 \cdot X1+X2+0,054 \cdot X3+0,63 \cdot X4$	5,2098	5,2998	5,6193
X1 – Оборотный капитал / активы	0,6116	0,6292	0,6294
X2 – Чистая прибыль / активы	0,0738	0,0124	0,0249
X3 – Выручка / активы	0,1402	0,0048	0,0004
X4 – Чистая прибыль / себестоимость	0,0051	0,0227	0,5079



Оценка вероятности банкротства по модели Давыдовой-Беликова происходит на основе следующей градации:

- $Z = 0$  – риск банкротства максимальный;
- $0 < Z \leq 0,18$  – риск банкротства на уровне 60-80%;
- $0,18 < Z \leq 0,32$  – риск банкротства на уровне 35-50%;
- $0,32 < Z \leq 0,42$  – риск банкротства низкий на уровне 15-20%;
- $Z > 0,42$  – риск банкротства минимальный.

Как видно из данных табл.6, вероятность банкротства ООО «ТехноСервис» по модели Давыдовой-Беликова находится на минимальном уровне. Основным фактором, влияющим на вероятность банкротства в данной модели является отношение оборотного капитал к активам. Использование данной модели из-за коэффициента 8,38 при  $X_1$  нельзя считать эффективным для не торговых предприятия, но и для них в случае «раздутости» оборотного капитала за счет дебиторской задолженности не выйдет получить достоверный результат.

Таким образом, на основе моделирования финансовых показателей деятельности ООО «ТехноСервис» в 2016-2018 гг. была определена вероятность банкротства. В результате расчетов три из пяти моделей показали высокую вероятность банкротства предприятия, а две других не подтвердили высокую вероятность его банкротства.

Подводя итог применения моделей диагностики вероятности банкротства к деятельности ООО «ТехноСервис» в 2016-2018 гг. можно сформулировать следующие выводы. Во-первых, в отечественных условиях не следует использовать двухфакторную модель Альтмана, т.к. результаты оценки в большой степени игнорируют минимально необходимые нормативные значения показателей, что негативно отражается на качестве, а значит, и достоверности полученных результатов. Во-вторых, при использовании любых моделей диагностики банкротства следует учитывать сферу деятельности и форму собственности предприятия. В-третьих, для повышения надежности получаемых в ходе расчетов результатов целесообразно проводить одновременно несколько диагностик с использованием различных методик для получения более однозначного и достоверного прогноза. В-четвертых, нет необходимости как-то выделять иностранные или отечественные модели, поскольку их эффективность находится приблизительно на одном уровне. В-пятых, всё ещё остается не закрытым вопрос о способах и необходимости учета в моделях диагностики банкротства государственных показателей экономического развития и стабильности.

#### **Список литературы:**

1. Десятниченко Д.Ю., Десятниченко О.Ю. Прогнозирование банкротства предприятия: теория и практика // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №3. – С.12-15
2. Нехайчук Ю.С., Ногас И.Л. Анализ моделей диагностики банкротства в современных условиях // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2016. – №1 – С.46-49
3. Никандрова Р.С., Леванова Е.Ю. Анализ банкротства (несостоятельности) организации // Вестник РУК. – 2017. – №3. – С.39-40

## СЕКЦИЯ 5 НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА

### ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ВЕЛИКОБРИТАНИИ И РОССИИ

**Карабут В.А.**

**Студент 3 курса гр. ЭФК**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье исследованы налоговые системы России и Великобритании, как основной элемент рыночной экономики. Проведен сравнительный анализ и определены функции системы налогообложения.

**Ключевые слова:** налоги, налоговые системы, налоговая политика, налоговые поступления, налоговые доходы

**Актуальность темы** обусловлена тем, что в настоящее время налоги и налоговая система являются не только источниками доходов бюджета, но и важнейшими структурными элементами экономики. Без формирования соответствующей модели налоговой системы, правильного выбора инструментов налогового регулирования невозможно реализовать эффективную налоговую систему и, как следствие, трансформировать экономику.

**Цель статьи:** изучить основные функции налоговой системы, сравнить налоговую систему России и Великобритании.

Основной функцией налоговой системы считается налогообложение. Другие функции – ослабить неравенство доходов компании; влияние на структуру и объем производства через механизм спроса и предложения; стимулирование научно-технического прогресса; регулирование внешнеэкономической деятельности.

Налоговые системы зарубежных стран существенно различаются по основным экономическим показателям, прямым и косвенным налоговым отношениям, уровню налоговой культуры и налоговой дисциплины налогоплательщиков, мерам ответственности за нарушение налогового законодательства и источникам налогообложения. Эти характеристики налогов в каждой стране зависят от многих факторов: экономических, политических, демографических, социальных, играют решающую роль в процессе перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода страны [3].

В Российской Федерации действует трехуровневая налоговая система, состоящая из федеральных, региональных и местных налогов. Она построена на определенных принципах и регулирует налоговые отношения между государством и плательщиками налогов и сборов [1].

Поскольку налоговая система Российской Федерации имеет трехуровневую структуру, правовая база по налогам и сборам также разделена на три уровня.

Федеральное законодательство – это высший уровень правовой базы. Работает на всей территории Российской Федерации. Уставы и другие нормативные правовые акты не должны этому противоречить. В эту категорию входят как части Налогового кодекса Российской Федерации, так и федеральные законы, совместимые с положениями Налогового кодекса Российской Федерации, указами Президента Российской Федерации, постановлениями Правительства Российской Федерации и, конечно же, Конституция РФ.

В региональное законодательство включаются законы субъектов Российской Федерации о налогообложении в конкретном регионе нашей страны.

Местное законодательство состоит из нормативных правовых актов, принимаемых представительными органами местного самоуправления (советами депутатов, законодательными собраниями).

В России установлены следующие виды налогов:

1) Федеральные – это налоги и сборы, которые установлены Налоговым кодексом РФ: налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организации, сборы за пользование объектами животного мира и за использование объектами водных биологических ресурсов, водный налог, государственная пошлина, налог на добычу полезных ископаемых.

2) Региональные – транспортный налог, налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций.

3) Местные – земельный налог, налог на имущество физических лиц [2].

Современная налоговая система Великобритании является двухуровневой и включает в себя: национальные налоги и местные налоги. Великобритания – одна из стран, где преобладают прямые налоги. Кроме того, Великобритания стала первой страной в мире, которая начала собирать подоходный налог с королевской семьи, еще с XIX века.

Основными принципами этой системы является то, что налоговая система: поощрять занятость и стимулировать работника к труду, быть справедливой, а также способствовать к накоплению инвестиций.

Налоговая система Великобритании включает следующие виды налогов:

– общегосударственные налоги: подоходный налог с физических лиц, подоходный налог с корпораций, налог на добычу нефти, налог на наследство, НДС, гербовые сборы, пошлины, единый социальный налог;

– местные налоги: налог на имущество, налог на переработку мусора.

Особенностью налоговой системы является то, что налоговый год начинается 6 апреля и заканчивается 5 апреля следующего года.

Сравнительный анализ Великобритании и России представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ Великобритании и России

	Великобритания	Россия
Тип налоговой системы	двухуровневая	трехуровневая
Подоходный налог	0% , 20%, 40%, 45% ставка зависит от дохода	13%
Ставка налога на прибыль	30%	20%
Ставка НДС	0% 5% 20%	0% 10% 20%
Ставка социальных отчислений	28% в государственный бюджет	30% в государственные внебюджетные фонды

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что налоговые системы этих стран отличаются друг от друга по структуре, видам налогов и по ставкам. Главная отличительная черта, это количество уровней налоговой системы. В России действует трехуровневая система, а в Великобритании двухуровневая система.

В Великобритании с развитой рыночной экономикой преобладают прямые налоги с высокими прогрессивными ставками налога и расширенной системой льгот и отчислений.

Сущность Великобританского подоходного налога заключается в проведении определенной социальной политики. Если говорить о его прямом вкладе в бюджет, он ниже,

чем в России. Это объясняется его структурой, которая учитывает индивидуальные особенности плательщика.

В России наряду с общей системой налогообложения действует альтернативная система, которая включает в себя три режима. В Великобритании отсутствуют альтернативные системы.

**Вывод:** Таким образом, налоговая система в настоящее время выступает в качестве одного из основных инструментов регулирования экономики и социальной сферы, поскольку с ее помощью государство может влиять на распределение национального дохода. Разобрав налоговую систему Великобритании, можно рационально выстроить налоговую систему России. Благодаря этому можно понять, к чему нужно стремиться и чего избегать. Сравнивая налоговую систему Великобритании и России следует, что налоговая система Великобритании имеет ряд сходных черт с российской, но в то же время она является более эффективной, эластичной, строгой и стабильной.

#### **Список литературы:**

1. Данькина, И.А. Проблемы налогообложения в России / И.А. Данькина, А.С. Клевкова // Символ науки. – 2016. – №11-1. – С. 44-47
2. Дмитриева Н.Г., Дмитриев Д.Б.. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. – Ростов на Дону: Феникс, 2009
3. Малис, Н.И. Налоговая политика государства. Учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.И. Малис – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 388 с.
4. Налоговые системы зарубежных стран: учеб.-метод. пособие / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. М.: Дело и Сервис, 2008. 368 с.

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИСПАНИИ И РОССИИ**

**Нечитайло А.С.**

**Студент 3 курса гр. ЭФК**

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье проведен сравнительный анализ систем налогообложения Российской Федерации и Испании. Выявлены основные различия и сходства, которые позволяют раскрыть слабые места отечественной налоговой системы.

**Ключевые слова:** налоговая система, налог, налогообложение, налоговые поступления, ставка налога

Главная задача любого государства заключается в эффективном функционировании и развитии как экономической, так и социальной сферы. Для выполнения этих задач необходимы финансовые ресурсы, за счёт которых будет происходить финансирование понесённых расходов. Одним из основных и весомых источников дохода государства являются налоговые поступления[1].

Налоговая система представляет собой единую совокупность однородных элементов, объединённых в единое целое и выполняющих единую задачу – изъятие налогов и сборов с субъектов налога в соответствующие бюджеты и внебюджетные фонды территориальных образований.

Налоговую систему любого государства можно рассматривать как законодательно принятую в государстве совокупность налогов и сборов, изымаемых соответствующими

органами. При этом у каждого государства существуют специфические особенности формирования налоговой системы.

Исследование систем налогообложения других стран позволяет выявлять недостатки и проблемные места в отечественной системе, что помогает улучшить налоговый механизм, поэтому в работе проведён анализ налоговых систем Российской Федерации и Испании.

Налогообложение в Испании, как и в Российской Федерации, осуществляется на трех уровнях: государственном, региональном и местном, что свидетельствует о возможности сочетания государственных интересов с интересами автономных областей и даже провинций.

На федеральном уровне, как в России, так и в Испании, взимаются прямые налоги: налог на доходы физических лиц и налог на прибыль юридических лиц. С фиксированной заработной платы, получаемой испанцем по месту работы, налоги взимаются автоматически на предприятии также как и в России. Налогооблагаемая база в Испании гораздо шире, чем в большинстве европейских стран: помимо заработной платы, доходов от предпринимательской и профессиональной деятельности, дивидендов от капитала, в неё также включаются также пенсии и пособия по безработице. Не облагаются подоходным налогом только пособия по болезни, государственные стипендии, выигрыши в лотереях, разовые пособия при увольнении с работы.

В России, как и в Испании для резидентов принимаются в расчёт все доходы из любых источников, в том числе из-за рубежа, а нерезиденты облагаются по доходам, полученным только в Испании.

Важно отметить, что в Испании действует принцип прогрессивного налогообложения, в отличие от Российской Федерации. Испания имеет прогрессивный подоходный налог, имеющий 6 уровней [2]. Минимальная ставка налога составляет 19%, а максимальная – 48% (для доходов свыше 175 тыс. евро). В России с момента вступления в силу части второй НК РФ в 2001 году действует фиксированная ставка подоходного налога в размере 13% и отсутствует минимальный не облагаемый налогами размер доходов.

Налог на прибыль в Испании нередко называют корпоративным налогом. Независимо от того, как завершился год для компании (с прибылью, с убытком, либо экономическая деятельность и вовсе была приостановлена), декларация по налогу на прибыль должна быть представлена в налоговые органы в обязательном порядке. Законом предусмотрены вычеты и льготы. Также разрешено компенсировать убытки за счет прибыли будущих лет.

На сегодняшний день в Испании действует несколько ставок по налогу на прибыль. Новые, только что зарегистрированные компании, первые два года прибыльной деятельности применяют ставку 15%. Общая ставка налога составляет 25%, а некоторые ассоциации, фонды и кооперативы применяют особые ставки от 10 до 20%. В РФ действует единая налоговая ставка на прибыль 20% [3].

Таблица 1 – Сравнительный анализ систем налогообложения России и Испании

Показатели	Россия	Испания
1. Тип налоговой системы	Преимущественно пропорциональная	Прогрессивная
2. Преобладающий характер налогового изъятия	Косвенный (>70% поступающих налогов)	Прямой (> 57% поступающих налогов)
3. Наличие специальных режимов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Для сельхозпроизводителей (ЕСХН);</li> <li>• Упрощенная (УСН);</li> <li>• Соглашений о разделе продукции (СРП);</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Налоговый режим испанских холдинговых компаний</li> <li>• Налоговый режим Канарских островов</li> <li>• Консолидированный налоговый режим</li> </ul>

Показатели	Россия	Испания
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Патентная (ПСН).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Режим налогового нейтралитета для операций по реструктуризации (в том же порядке, что и в других государствах-членах ЕС)</li> </ul>
4. Основное пополнение местного бюджета	<p>Безвозмездные поступления – 65,9% (на 01.01.2020) Налоговые доходы – 28,4% (на 01.01.2020):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• налог на доходы физических лиц – 63,3%;</li> <li>• налог на совокупный доход – 13,9%;</li> <li>• земельный налог – 12,3%;</li> <li>• налог на имущество физических лиц – 3,6%;</li> <li>• акцизы на нефтепродукты – 3,1%;</li> <li>• другие налоги – 3,8%.</li> </ul> <p>Неналоговые доходы – 5,7% (на 01.01.2020)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• налог на недвижимость (14,9% муниципального дохода);</li> <li>• налог на экономическую деятельность (3,4%);</li> <li>• налог на автотранспорт (4,1%);</li> <li>• налог на возрастающую стоимость земельных участков;</li> <li>• налог на строительство зданий общественной значимости;</li> <li>• налог на вывоз мусора и т.д.</li> </ul>
5. Наличие НДС	20%, 10%, 0%	16%, 7%, 4%, 0%, 28% повышенная
6. Ставка налога на прибыль	20%, 0%	25%, 15%, 10-20% для кооперативов и ассоциаций
7. Ставка налога на доходы физических лиц	9%, 13%, 20%, 30%, 35% в зависимости от вида дохода	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Минимальная ставка 19%</li> <li>• Максимальная 45-48%</li> <li>• Для нерезидентов: 19% граждане стран Евросоюза; 24% граждане остальных государств.</li> </ul>
8. Ставки социальных отчислений	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 22% пенсионное страхование в ПФР;</li> <li>• 2,9% социальное страхование в ФСС;</li> <li>• 5,1% обязательное медицинское страхование в ФФОМС;</li> <li>• Общая ставка 30%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 36,25% социальное страхование;</li> <li>• 29,9% социальное страхование для компаний;</li> <li>• 6,35% социальное страхование работников.</li> </ul>

В таблице 1 представлено сравнение налоговых систем РФ и Испании, на основе которой видны основные различия. Ставки налогообложения в Испании значительно выше, однако следует учитывать большое количество льгот.

Таким образом, налоговые системы этих двух стран имеют общие черты: трёхуровневая налоговая система, схожесть многих налогов, таких как НДС, подоходный налог, налог на прибыль и другие. Основу федерального бюджета в двух странах составляют

налоговые поступления. Различия заключаются в типе налоговой системы, преобладающем характере налогового изъятия.

Правительству Российской Федерации необходимо исследовать положительный опыт зарубежных стран для усовершенствования отечественной налоговой системы и облегчения налогового бремени.

#### **Список литературы:**

1. Ефимова Е.Г., Поспелова Е.Б. Налоги и налогообложение: Учебное пособие – М.: МИИР, 2014. – 235 с.
2. Маслов Б.П. Налоговые системы зарубежных стран. Учебно-методическое пособие. М.: Дело и сервис (ДиС), 2011– 432 с.
3. Налоги и налогообложение: учебное пособие / О. Н. Ткачева, Л. А. Степанова. Екатеринбург: Изд-во Рос.гос. проф.-пед. ун-та, 2019. 83 с.

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ШВЕЙЦАРИИ**

**Пичугина К.Е.**

Студентка 3 курса гр. ЭФК-18

Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные характеристики налоговых политик России и Швейцарии, указаны их особенности, проведено сравнение основных налогов, принципов налогообложения в странах

**Ключевые слова:** налоговая политика в России и Швейцарии, уровни налогообложения, налоговая конкуренция, гармонизация, налоговая система, налог, налогообложение, налоговые поступления, ставка налога

Налоговая политика, которую проводит страна, напрямую влияет на уровень жизни граждан, которые в этой стране проживают. У каждой страны есть свои особенности налогообложения, это связано с демографическими, экономическими, политическими и социальными факторами. Сравнение стран с разным уровнем жизни позволяет выявить характерные черты, обусловившие наличие достигнутого уровня общественного благосостояния. Проблематика данной темы заключается в эффективности федерального, регионального и местного уровней налогообложения и распределения бюджетных средств. В качестве сравниваемой страны выбрана Швейцария, потому что она имеет современную рыночную экономику и один из самых высоких ВВП в мире. В стране низкий уровень безработицы, высокоразвитый рынок услуг и продвинутое производство. Так как налоговая политика играет важную роль в развитии государства, то Швейцария, как успешный пример процветающего и приумножающего свои богатства региона, является интересным объектом сравнения.

**Цель работы** заключается в изучении и сравнении системы налогообложения Швейцарской Конфедерации и Российской Федерации, а также выявление их особенностей.

Главным принципом построения налоговой системы Швейцарии является фискальный федерализм, который выражается в наличии трёх уровней правительств с закреплёнными за ними правами на налогообложения. Финансовая система устроена подобным образом также в России, США, Германии, но особенность Швейцарии заключается в признании абсолютного налогового суверенитета субъектов Конфедерации. Территориально Швейцария состоит из 26 кантонов (крупнейших административно-

территориальных единиц), и на территории страны действует 26 равноправных налоговых законодательств в области налогообложения имущества и доходов физических и юридических лиц. В России налоги на всех уровнях (федеральный, региональный и местный) устанавливаются федеральным законодательством, а понятие «налоговый суверенитет», что характерно для Швейцарии, не имеет легального определения в российском законодательстве.

Налогообложение в Швейцарии, также как и в России, осуществляется на трех уровнях: государственном, региональном и местном.

На федеральном уровне, как в России, так и в Швейцарии, взимаются прямые налоги: НДФЛ и корпоративный подоходный налог. С фиксированной заработной платы, полученной швейцарцами по месту работы, налог автоматически удерживается предприятием. Сравнительная характеристика налоговых систем России и Швейцарии представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика налоговых систем России и Швейцарии

Показатели	Россия	Швейцария
1. Тип налоговой системы	Преимущ. пропорциональная	Прогрессивная
2. Преобладающий характер налогового изъятия	Косвенный (>70% поступающих налогов)	Прямой (> 70% поступающих налогов)
3. Основное пополнение местного бюджета	Безвозмездные поступления – 65,9% (на 01.01.2020) Налоговые доходы – 28,4% (на 01.01.2020): <ul style="list-style-type: none"> <li>• налог на доходы физических лиц – 63,3%;</li> <li>• налог на совокупный доход – 13,9%;</li> <li>• земельный налог – 12,3%;</li> <li>• налог на имущество физических лиц – 3,6%;</li> <li>• акцизы на нефтепродукты – 3,1%;</li> <li>• другие налоги – 3,8%.</li> </ul> Неналоговые доходы – 5,7% (на 01.01.2020)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– налог на прибыль – 8,5%</li> <li>– налог на доход физ.лиц – от 1% до 11,5%</li> <li>– НДС – 7,6%</li> <li>– налог на недвижимость – от 1% до 3%</li> <li>– налог у источника( дивиденды нерезидента) – 35%</li> <li>– налог на капитал – от 0,02% до 0,5%</li> </ul>
4. Наличие НДС	20%, 10%, 0%	7,6 %
5. Ставка налога на прибыль	20%, 0%	8,5 %
6. Ставка налога на доходы физических лиц	9%, 13%, 20%, 30%, 35% в зависимости от вида дохода	Минимальная ставка 1% Максимальная 11,5 Для нерезидентов: 35% граждане стран Евросоюза;
7. Ставки социальных отчислений	22% пенсионное страхование в ПФР; 2,9% социальное страхование в ФСС; 5,1% обязательное медицинское страхование в ФФОМС; общая ставка 30%.	12% социальное страхование; 6% социальное страхование для компаний; 6% социальное страхование работников.



В таблице 1 представлено сравнение налоговых систем РФ и Швейцарии, на основе которой видны основные различия. Ставки налогообложения в Швейцарии значительно ниже.

Швейцарское налоговое законодательство ведёт к большей децентрализации прямых налогов, чем в России. Если в России доля косвенных налогов остаётся высокой, то в швейцарских кантонах основной упор делается на налог на прибыль и подоходный налог с физических лиц. Основным прямым налогом в сравниваемых странах является подоходный налог. Только в России он взимается по плоской шкале и составляет для граждан 13%, а Швейцария имеет прогрессивную шкалу налогообложения, и сумма налога зависит от того, является налогоплательщик одиноким или налоговую декларацию подает супружеская пара, вдовы (вдовцы) с детьми или другие льготные категории плательщиков. На федеральном уровне максимальная предельная ставка составляет 11,5% [2].

Основным косвенным налогом в Швейцарии является налог на добавленную стоимость. Он взимается только на федеральном уровне, как и в России. Плательщиками НДС являются организации и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, облагаемый (внутренний) оборот которых превышает 250 000 швейц. франков в год, или 75 000 швейц. франков в год при условии, что годовая сумма налога, подлежащего уплате (т.е. за вычетом “входящего” НДС), превышает 4000 швейц. франков. Лица, которые обязаны уплачивать таможенные пошлины, также платят НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Швейцарии.

Налогообложению подлежит реализация товаров и услуг для целей потребления в Швейцарии, а также импорт товаров и импорт услуг на сумму, превышающую 10 000 швейц. франков. От налогообложения освобождаются операции по реализации услуг в сфере здравоохранения, социального обеспечения и страхования, образования, культуры. НДС взимается по стандартной ставке 7,6%. Пониженные ставки применяются в отношении оплаты гостиничных услуг (3,6%), реализации пищевых продуктов и напитков (кроме алкоголя), предоставлении медицинских услуг, реализации печатной продукции (2,5%). Ставка 0% применяется к экспортным операциям, медицинскому обслуживанию и образованию. С юридических лиц НДС взимается только в том случае, если годовой оборот налогооблагаемой деятельности превышает 100 000 швейц. франков. В России НДС также имеет несколько уровней ставок: 18% – стандартная ставка, 10% – продовольственные товары, товары для детей, медицинские товары, 0% – экспорт [3].

Таким образом, польза изучения швейцарского опыта налогообложения заключается в возможности оценить реально действующую национальную модель гармонизации налоговых систем суверенных фискальных юрисдикций – кантонов, где налоговый суверенитет не ведёт к двойному налогообложению. Швейцарское налоговое законодательство в полной мере учитывает преимущества и недостатки конкурентного федерализма: федеральная налоговая политика играет важную роль регулятора налоговой конкуренции между кантонами и может удовлетворить требования индивидуального равенства. Правительству Российской Федерации стоит попробовать перенять положительный опыт зарубежных стран для совершенствования налоговой системы и облегчения налогового бремени.

#### **Список литературы:**

1. Ефимова Е.Г., Поспелова Е.Б. Налоги и налогообложение: Учебное пособие – М.: МИИР, 2014. – 235 с.
2. [https://otherreferats.allbest.ru/finance/01133077\\_0.html](https://otherreferats.allbest.ru/finance/01133077_0.html)
3. <http://intjournal.ru/wp-content/uploads/2020/05/Lyubimov.pdf>

## НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА УРОВНЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

**Фандиков В.И.**

Студент 2 курса гр. ЭФК

**Научный руководитель к.э.н., доцент Рябич О.Н.**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация:** работа посвящена рассмотрению налогового планирования на уровне хозяйствующих субъектов как одного из основных аспектов максимизации прибыли и минимизации расходов на налогообложение по итогам деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** налоговое планирование, методы налогового планирования

В современном мире каждое предприятие сталкивается с проблемой грамотного управления финансами в целом, и в частности, рационального налогового планирования. Налоговая оптимизация способствует такому финансовому результату деятельности организации, при котором налоговое обязательство сводится к минимуму. Самое важное в этой деятельности целенаправленные законные действия и проведение постоянного, всеобъемлющего анализа всех наступающих налоговых последствий с разработкой альтернативных путей решений.

Самые различные определения планирования даются в современной российской и зарубежной литературе. Чаще всего его представляют, как ориентированную на будущее деятельность по принятию решений. Планирование определяется как вид деятельности, направленный на выбор оптимальной альтернативы развития социально-экономической системы в целом, рассчитанной на определенный период времени, как определение задач, стоящих перед организацией, проектирование результатов и формирование путей их достижения; как мыслительный и социальный процесс, сводящий то, что считается наиболее вероятным исходом ситуации при заданных текущих действиях, политиках и силах окружающей среды, с тем, что представляется как желательный исход, который, в свою очередь, требует новых действий и политик [1, с 92].

Под планированием на уровне хозяйствующего субъекта мы понимаем неотъемлемую часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью, заключающуюся в установлении желаемого будущего состояния объекта и оптимальных способов, и методов достижения данного состояния в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования[1, с 93].

Следует различать налоговое планирование как более широкое понятие и планирование налогов как более узкое понятие. Налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта – это неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии его экономического развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Планирование налогов – это планирование на минимальном для конкретного хозяйствующего субъекта уровня сумм отдельных налогов[1, с 93].

К преимуществам планирования на уровне предприятия можно отнести:

- анализ будущих благоприятных условий;
- прогнозирование изменений внешних условий деятельности предприятия;
- рациональное распределение и использование финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта

Следует отметить, что преимущество налогового планирования особенно сильно проявляется в условиях нестабильной внешней среды, поскольку существует постоянная нехватка финансовых ресурсов и возникает потребность в принятии грамотных

экономических решений, на основе финансовых расчетов, в том числе и налоговых. К факторам, оказывающим влияние на содержание налогового планирования относят:

- специфика деятельности предприятия;
- специфика объекта налогообложения;
- особенности формирования учетной политики предприятия [2, 3].

Налоговое планирование – это абсолютно естественные действия со стороны не только отдельного предприятия, но и любого человека в целом. Нет ничего противоестественного и нелогичного в том, чтобы стараться защитить свои ресурсы тем, или иным способом на законных основаниях. Успешное налоговое планирование состоит в четком понимании того, что предстоит делать. Для этого необходимо очень точно иметь представление о законодательно-правовой базе государств, в котором хозяйствующий субъект ведет свою деятельность. Именно этот фактор определяет «правила игры», по которым предприятия будут ориентироваться в построении своего налогового планирования. Абсолютно точно, что любое законодательство не безупречно, и выход на юридически обоснованные действия по сокращению сумм по налоговым обязательствам – реальная возможность. Государство от этого, безусловно проигрывает, однако, во-первых, попытки поменять действующие нормативно-правовые документы не так уж и просто, а во-вторых, хозяйствующие субъекты будут искать все новые и новые пути обхода законов. Автор считает, что данные мероприятия усугубят положение дел лишь мелкого бизнеса, который развивается не так успешно не только в Российской Федерации, но и в других государствах Европы, в то время как крупный бизнес найдет способы «защитить» свои активы. Стоит также отметить, что чрезмерно сильный гнет налоговым обязательством со стороны государства на хозяйствующие субъекты может позитивно сказаться на решениях менеджмента предприятий, которые благодаря своей компетентности смогут найти революционно новые пути качественного налогового планирования. Затрагивая эту тему нельзя не рассмотреть бухгалтерский учет, который имеет свою отдельную большую нормативно-правовую среду, в которой очень маленькое количество профессионалов. Именно по этой причине хозяйствующие субъекты стараются найти самых качественных и ценных кадров в сфере финансов и бухгалтерского учета, которые будут иметь личные и профессиональные качества, и в какой-то степени смогут творчески подойти к вопросам налогового планирования.

На данный момент существует множество методов налогового планирования. Для успешного налогового планирования рекомендуется совмещать и комбинировать данные методы. Стоит также отметить, что эффективность того или иного метода будет зависеть от множества факторов. Автор предлагает следующие основные методы налогового планирования:

1. Выбор учетной политики. Важнейшая часть планирования, которая утверждается один раз в год. Позволяет провести переоценку активов, например, основных средств, что поможет разгрузить налог на имущество.

2. Текущий финансовый контроль. Контроль за налоговыми платежами с составлением прогнозов. При расхождении прогноза с реальными суммами платежа следует выявить причины и устранить их.

3. Изменения вида деятельности. Переход на тот вид деятельности, который облагается в меньшей степени чем нынешний вид.

4. Метод замены налоговой юрисдикции. Регистрация организации на такой территории, на которой имеется льготное налогообложение.

5. Аналитико-расчетный метод. Производится планирование с учетом показателей за предыдущие годы.

6. Балансовый метод. Разработка бухгалтерской или финансовой модели, где рассчитывается потребность в финансах исходя из существующего примера.

Чтобы оценить эффективность налогового планирования используем следующую формулу:

$$\frac{\text{Сумма всех начисленных налогов (за искл. НДФЛ)}}{\text{Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС)} * 100\%} \quad (1)$$

Рассчитывая данный коэффициент ежемесячно, предприятие будет отслеживать налоговое бремя. Необходимо анализировать полученные результаты в разрезе постоянных и переменных налогов. В противном случае может оказаться, что коэффициент эффективности налогового планирования снизился только за счет уменьшения переменных налогов, а в целом применение метода налогового планирования не дало никакого эффекта [4, с.11, 5].

Также можно оценить какое бремя несет предприятия по налоговой нагрузке через методику Министерства финансов Российской Федерации.

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{\Sigma \text{Н}}{\text{В} + \text{Впд}} * 100\% \quad (2)$$

где  $\Sigma \text{Н}$  – сумма всех налогов;

В – выручка;

Впд – выручка от прочей деятельности.

Подводя итоги можно сказать, что налоговое планирование – это важная составляющая управления финансово-хозяйственной деятельностью любого предприятия. Сама природа данного понятия ясна и очевидна, так как любой предприниматель будет стараться минимизировать затраты на налогообложения в любом случае, стараясь оставить как можно больше денежных средств в своих активах. Важно понимать, что автор говорит о абсолютно законных возможностях достичь этого результата, при этом, он не поддерживает попытки усиления налогового гнета в правовом поле со стороны государства, так как это приведет к спаду малого бизнеса, в то время как крупный найдет альтернативные пути решения данной проблемы. Существует большое число методов налогового планирования, которые можно использовать как отдельно, так и комбинированно. Для оценки эффективности налогового планирования необходимо использовать формулу по методике Министерства Финансов Российской Федерации или любой другой.

#### **Список литературы:**

1. Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование
2. Ренгольд О.В. Налоги и налогообложение на автомобильном транспорте для студентов экономических специальностей: учебное пособие / О.В. Ренгольд. – Омск: СибАДИ, 2013. – 96 с.
3. Черникова А.Е. Налоговое планирование на предприятиях в современных условиях
4. Митюгова Э.С. Налоговое планирование: более 60 законных схем / Э. С. Митюгова. – М.: Издательство АйСи, 2017. – 360 с.
5. Талейко, К. Е. Налоговое планирование в организации / К. Е. Талейко. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2017. – № 45 (179). – С. 213-216. – URL: <https://moluch.ru/archive/179/46440/> (дата обращения: 20.03.2021).

## СЕКЦИЯ 6 КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ

### ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ

**Горб Мария Станиславовна**  
**Учащаяся 10-б класса**

**Руководитель учитель экономики Кобец Светлана Анатольевна**  
*Школа № 150 города Донецка*

Моя страна известна в мире своими плодородными черноземами. Я горжусь своим народом. Это трудолюбивые, гостеприимные, доброжелательные и спокойные люди. А и вправду! Кто хотя бы раз в жизни видел зеленые рощи, вишневые сады, слышал пение звонкоголосых птиц, встречавшихся с трудолюбивыми донецкими людьми, тот может гордиться, что побывал в таком замечательном крае. Как щедро одарена наша земля! Мы должны беречь наши богатства, нашу родную землю, как зеницу ока, и каждый из нас прикладывать усилия для ее развития и расцветания, выполнять свои конституционные обязанности гражданина Донецкой Народной Республики, соблюдать закон, потому что в целом мире нет такой красоты, как у нас. Донецкая Народная Республика – непризнанное государственное образование на юго-востоке Европы, расположенное в пределах признанных ООН границы Украины.

Согласно Конституции, ДНР является демократическим правовым социальным государством. Очень важным для развития нашего государства и его экономической жизни и жизни граждан нашей страны является бюджет.

Государственный бюджет (англ. budget – сумка) – это финансовый план расходов государства и источников их покрытия (за год). Согласно Закону ДНР "Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в Донецкой Народной Республике", бюджет – это план образования и использования финансовых ресурсов для обеспечения функций, которые осуществляются органами государственной власти. Идеологией формирования бюджета национальной экономики выступает определение источников и сумм поступлений средств в него, государственных расходов и путей покрытия дефицита бюджета. Задачей государственного бюджета является поддержание рыночного равновесия и стимулирование развития отдельных сфер и отраслей национальной экономики. Госбюджет как список государственных доходов и расходов за определенный период (финансовый год) должен быть утвержден в законодательном порядке. Через государственный бюджет распределяется около 70% национального дохода страны. Сущность госбюджета определяется социально-экономическим строем, природой, задачи и функциями государства. Сумма всех бюджетов бюджетной системы называется сводным бюджетом. Именно поэтому для народа, для страны в целом, бюджет является очень важным. Поэтому мы все, каждый гражданин ДНР, должны заботиться о наполнении бюджета, а значит своевременно платить налоги. Ибо от этого зависит наше с вами экономическое положение и экономическое положение страны в целом в мире.

К основным источникам доходов относят:

- налоги;
- платежи за использование природных ресурсов (воду, землю);
- неналоговые поступления (от приватизации);
- доходы от операций с капиталом;
- официальные трансферты;
- целевые фонды.

Основным источником пополнения государственного бюджета являются налоги. Налоги обеспечивают около 90% доходов государства. Рассмотрим их суть поподробнее.

Налоги – это обязательные платежи (принудительные), взимаемые государством и местными властями с физических и юридических лиц. Налоги выполняют две основные функции:

- распределительную – является инструментом перераспределения денежных доходов государства;
- фискальную – формирование государственных фондов.

Итак, почему же всё-таки нужно платить налоги? Сколько веков существует государство, столько же существуют и налоги и столько же экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения.

Однако четыре основополагающих принципа сформулированы ещё Адамом Смитом в 18 веке.

Они сводятся к следующему:

1. Поданные государства должны участвовать в покрытии расходов правительства, каждый по возможности, т.е. соразмерно доходу, которым он пользуется под охраной правительства. Соблюдение этого положения или пренебрежение им ведёт к так называемому равенству или неравенству обложения.

2. Налог, который обязан уплачивать каждый, должен быть точно определён, а не произволен. Размер налога, время и способ уплаты должны быть ясны и известны как самому плательщику, так и всякому другому.

3. Каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие наиболее удобны для плательщика.

4. Каждый налог должен быть так устроен, чтобы он извлекал из кармана плательщика возможно меньше сверх того, что поступает в кассы государства.

А что же будет, если ты не заплатишь налог? Представьте такую ситуацию: ваши друзья, близкие, и вообще, в принципе, их никто не стал платить. В таком случае у государства не будет денежных средств на выполнение своих функций, таких как:

- защита страны
- борьба с преступностью
- обеспечение граждан бесплатной медициной, образованием и так далее.

Поэтому, чтобы наша республика процветала и повышала свой уровень в сфере услуг каждый гражданин Донецкой Народной Республики должен выполнять свой долг, если он хочет жить в хорошем мире. И несмотря на то, что сейчас в нашем крае трудные военные действия, наше общество сделает всё ради своей Родины и своего государства, а также для всего народа Донецкой Народной Республики.

## **МОЙ ВЗГЛЯД НА ЭФФЕКТИВНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДНР**

**Дзех Полина Вячеславовна**

**Руководитель учитель русского языка и литературы Зиборова Екатерина Викторовна**

*Школа №20 города Донецка*

Донбасс всегда был известен уникальностью природных ресурсов: каменный и бурый уголь, много антрацита, есть рудные полезные ископаемые. Также в Донецкой области большие залежи поваренной соли, гипса. На границе ДНР и ЛНР есть залежи природного газа. Геологи нашли в нашей республике алмазы, золото, самоцветы, медь, базальт и свинец. Полезные ископаемые Донбасса богаты и обильны. Поэтому экономика Донбасса всегда во все времена была на высоком уровне.

Сегодня в ДНР нелегкие времена: тяжелая политическая, экономическая, военная ситуации, поэтому в развитии республики возникает много сложностей. Некоторые из них решаются успешно, но большинство важных вопросов остаются нерешенными. Наши ученые думают о перспективах развития экономики: проводят разные конференции, встречи, приглашают ученых других стран.

Главное для республики – найти или заработать финансовые средства и тогда можно будет добывать эти полезные ископаемые. Наш край очень богатый и мне кажется, что у Донбасса есть хорошее будущее и перспективы развития большие, а для этого надо сделать следующее.

Например, в промышленности: чтобы поднять её производительность нужно открыть больше предприятий, чтобы было больше людей, имеющих рабочие специальности. Также нужно отремонтировать наши шахты, так как лифты в них старые и шахтеры могут получать травмы. Конечно, для этого всего нужны деньги и нужно найти, желающих помогать и давать средства на рост промышленности в своем родном городе.

Для работы в шахтах или на заводах и фабриках нужны хорошо обученные люди. А чтобы люди не опасались получать рабочие профессии, нужно создать для них безопасные условия труда и платить хорошую зарплату. Надеюсь, что в будущем люди будут это понимать и будут трудиться для своего блага и для развития республики.

Сельское хозяйство тоже нуждается в людях, любящих труд на земле. В ДНР даже открыли институт сельского хозяйства, ведь чтобы вспахать землю, вырастить урожай нужно иметь много знаний.

Для развития всех отраслей ДНР нужно обеспечение финансами, а для этого надо развивать банки, специалисты которых будут находить деньги за границей. Конечно же, для банковской сферы нужны и молодые хорошие специалисты и уже давно работающие опытные люди, которые знают толк в работе и довольны своей профессией.

При военных действиях было закрыто много банков и сейчас нужно хорошее финансирование, хороший собственный финансовый директор, спонсоры, чтобы восстановить работу ранее отличных банков. А спонсором может стать дружественная для нас Россия.

Чтобы продвигалась торговля, нужна хорошая зарплата у всех работающих людей, люди будут делать покупки, а предприятия будут получать прибыль. Но всё же для этого благополучия сначала требуется продумать свой бизнес-план и вообще попытаться самостоятельно продвигать свой собственный магазин или бизнес. Но сначала потребуется внести хорошую сумму для продвижения магазина в лучшие торговые предприятия.

Много перспектив и в образовании, а здесь самое главное – это знания. Природа так обо всем позаботилась, что повсюду ты находишь, чему учиться. Но мы учимся, увы, для школы, а не для жизни. Знания – это то, что у человека остается после того, когда забывается все, чему учили. Человек не может по-настоящему совершенствоваться, если при необходимости не сможет помочь совершенствоваться другим. Наше республиканское образование хорошее, у нас хорошие учителя, мы принимаем участие в олимпиадах, конкурсах. Но хотелось бы, чтобы было больше кружков при школах, спортплощадок, скверов.

Хорошо развиваются в республике и культура, и спорт. В спорт почти легко попасть, если хорошо и упорно работать. Для развития спорта и продвижения его по разным городам республики нужно также хорошее финансирование и даже можно найти личного спонсора. Финансовые средства нужен для аренды автобуса, чтобы поехать в другой город на соревнования, или арендовать зал, или пригласить медицинского специалиста.

В заключении хочется сказать, что положительные перспективы развития Донецкого региона реальны и возможны, но для всего этого нужно находить деньги и развивать финансовую отрасль. Надо чтобы работало больше предприятий, и чтобы люди получали большие зарплаты. Тогда и предприятия, и жители республики будут платить хорошие налоги, и наше молодое государство сможет развиваться и процветать.

## РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ДИРЕКТОРА В КОМПАНИИ ГЛАЗАМИ ШКОЛЬНИКА

Луппол Мария Юрьевна

Ученица 7-А класса

Руководитель Луппол Е.М.

*Многопрофильный лицей №1 города Донецка*

**«Нельзя гоняться за деньгами – нужно идти им навстречу»**

**Аристотель Онассис**

В любой стране живут люди, для обеспечения жизни которых требуются различные товары и услуги. Любой товар, прежде чем он попадет в руки человека, должен быть изготовлен. Все товары и услуги предоставляют компании, работающие в данной стране или за рубежом.

Как узнать, какой товар или услугу следует производить? Как узнать, за сколько их надо продать? Как построить работу предприятия так, чтобы не только производить нужные людям товары, но и самим получать выгоду, а также заботиться о выгоде работников предприятия? На эти и многие другие вопросы сможет дать ответ финансовый директор компании. Именно от его знаний, опыта, интуиции и желания во многом зависит благополучие компании, ее процветание, стабильность доходов работников и их удовлетворение от проделанной работы.

Кто же такой финансовый директор? Я думаю, что финансовый директор компании – это специалист, который умеет управлять финансами. Этот человек знает, где взять деньги, чтобы закупить материалы, из которых потом будет произведена продукция. Этот человек умеет посчитать то, за сколько можно продать изготовленную продукцию. Наконец, финансовый директор может организовать работу в компании так, чтобы полученной от продажи продукции прибыли хватило для удовлетворения нужд всех участников производства, причем мудрый специалист часть полученных средств вложит в производство, чтобы нарастить его объемы.

Какова же роль финансового директора? Роль финансового директора в компании настолько важна, что ее трудно переоценить. Он должен быть хорошим специалистом в области финансов, поскольку сфера его деятельности именно финансы. Кроме того, он должен быть хорошим менеджером, так как должен не только знать, что такое финансы, но и уметь увеличивать их количество, а для этого надо уметь планировать, обосновывать, рассчитывать, моделировать и т.п. Также финансовый менеджер должен быть хорошим психологом, так как должен уметь убедить директора компании направить деньги именно туда, где от них будет наибольшая отдача. Наконец, финансовый директор должен быть хорошим человеком, чтобы ему доверяли люди и чтобы он заботился о сотрудниках и предприятии, как о себе. Тогда результат от его деятельности будет самым высоким. Ну и, конечно, финансовый директор должен иметь хорошие знания о финансах, законах их существования и накопления. Где же он может получить такие знания, чтобы быть востребованным специалистом?

Я думаю, что в нашей стране есть много университетов, где можно получить специальность «Финансы предприятий» и работать финансовым менеджером. Что важно при выборе университета? Он должен иметь хорошую репутацию, то есть специалисты, которых он выпускает, должны быть готовы выполнять свою работу хорошо, со знанием дела. Также он должен давать специальность широкого профиля, чтобы будущий финансовый менеджер изучил свою работу с разных сторон. Также важно, чтобы финансовый менеджер понимал суть тех процессов, которые из материалов превращают товар в готовый продукт.



Все это говорит о том, что лучшей альтернативой является обучение по профилю «Финансы промышленных предприятий» ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет». Именно здесь, на кафедре финансов и экономической безопасности, можно получить глубокие знания не только по финансам, но и по экономической безопасности деятельности предприятий, что в наше время неопределенностей и кризисов очень важно.

## **ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ**

**Полонская Дарья Евгеньевна**

**Учащаяся 11-б класса**

**Руководитель учитель экономики Кобец Светлана Анатольевна**

*Школа №150 города Донецка*

Очень важным для развития нашего государства и его экономической жизни и жизни граждан является бюджет. Чтобы способствовать экономическому росту и развитию, правительствам нужны устойчивые источники финансирования социальных программ и государственных инвестиций.

Государственный бюджет – это финансовый план расходов государства и источников их покрытия (за год).

К основным источникам доходов государства относятся:

- налоги;
- платежи за использование природных ресурсов (воду, землю)
- неналоговые поступления (от приватизации)
- доходы от операций с капиталом;
- официальные трансферты;
- целевые фонды.

Основным источником пополнения государственного бюджета являются налоги. Налоги обеспечивают около 90% доходов государства. Рассмотрим их суть подробнее.

Налоги – это обязательные платежи (принудительные), взимаемые государством и местными властями с физических и юридических лиц. Налоги выполняют две основные функции:

- распределительную – является инструментом перераспределения денежных доходов государства;
- фискальную – формирование государственных фондов.

Программы, обеспечивающие здравоохранение, образование, инфраструктуру и другие услуги, важны для достижения общей цели – процветающего, функционального и упорядоченного общества. Налогообложение это ключевой компонент общественного договора между гражданами и экономикой. То, как взимаются и расходуются налоги, может определять легитимность правительства. Привлечение к ответственности правительств способствует эффективному администрированию налоговых поступлений и, в более широком смысле, хорошему управлению государственными финансами.

Всем правительствам нужны доходы, но задача состоит в том, чтобы тщательно выбрать не только уровень налоговых ставок, но и налоговую базу. Правительствам также необходимо разработать систему соблюдения налоговых требований, которая не будет препятствовать участию налогоплательщиков. Данные недавнего опроса фирм по 147 странам показывают, что компании считают налоговые ставки одними из пяти основных ограничений для своей деятельности, а налоговое администрирование – одними из первых 11.

Налоговая ставка – это величина отчислений физического лица или субъекта предпринимательской деятельности, которая рассчитывается на единицу налогооблагаемой базы.

Налоговое администрирование – это законодательно закреплённая система управления налогами и налоговым процессом в стране.

Зачем же платить налоги?

1. Именно через налоги, которые мы платим, правительство может осуществлять гражданские операции. Другими словами, без налогов правительство не могло бы управлять страной.

2. Правительство регулярно запускает программы, чтобы помочь всем слоям нашего общества. Уплачивая подоходный налог, Вы предоставляете правительству возможность работать над большим количеством схем и программ социального обеспечения.

3. Значительная часть собранных налогов уходит на улучшение здравоохранения в стране. С годами качество услуг, предоставляемых государственными больницами, стремительно улучшалось, и это произошло только благодаря уплате налогов налогоплательщиками.

Правительство сталкивается с постоянными требованиями увеличить расходы, поскольку люди хотят больше товаров и услуг. Оказание этих услуг нуждающимся за счет налогов представляет собой значительное перераспределение доходов от плательщиков к получателям.

#### **Список литературы:**

1. Электронный доступ: [<https://infourok.ru/issledovatel'skaya-rabota-na-temu-evolyuciya-sistemi-nalogooblozheniya-v-rossii-3931540.html> ]

2. Электронный доступ: [<https://www.fingram39.ru/publications/nalogi/3247-zachem-platit-nalogi-.html> ]

3. Электронный доступ: [<http://taxpravo.ru/analytic/ring/72641> ]

4. Электронный доступ: [<https://neftegaz.ru/tech-library/economy/146670-nalogi/> ]

## **ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ**

**Рябич Анастасия Андреевна**  
**Ученица 5-А класса**

**Руководитель учитель русского языка и литературы Дьяченко Наталья Анатольевна**  
*Школа № 20 города Донецка*

Многие люди задаются вопросом, зачем платить налоги, что это дает?

В истории Древнего мира мы изучали, что на самых ранних стадиях формирования государства своеобразной формой налогообложения являлось жертвоприношение, устанавливаемое неписаным законом либо традицией.

Древнейшим документом, рассказывающим о сборе налогов, являются клинописные таблички, которые были написаны примерно в 2400 году до н.э. в Лагаше – шумерском городе. В этом документе рассказывается, что до этого времени по всей стране, «начиная с северной границы... до моря были поставлены надзиратели в качестве судей... При корабле был поставлен надзиратель корабля. У ослов был поставлен надзиратель за пастухами, у овец был поставлен надзиратель за овчарнями. У рыболовных сетей был поставлен надзиратель за рыбаками. Жрецы должны были сдавать налог на поле перед начальниками закровов. Пастухи овец... должны были при отсутствии шерсти белых овец сдавать надзирателю соответствующее серебро. Жрец, заведующий складами, мог в саду рядового воина взять и

дерево и плоды... Если труп погребался в могиле, то плата за похороны была... 7 кружек пива, 420 хлебов, 72 меры зерна, 1 одежда, 1 ложе, 1 кресло...».

Чиновники богатели на поборах и грабежах. Земли и владения правителей сливались в сплошные огромные поместья. «Дома гарема, дома дворцовой семьи и поля дворцовой семьи простирались от края до края»

По мере развития государства возникла «светская» десятина, которая взималась в пользу князей наряду с церковной десятиной. Данная практика существовала в течение многих столетий: от Древнего Египта до средневековой Европы. Например, в древнегреческих государствах в VII–VI вв. до н. э. представителями знати были введены налоги на доходы в размере одной десятой или одной двадцатой части доходов, что давало возможность расходовать средства на содержание наемных армий, строительство храмов, укреплений и тому подобные социально значимые цели.

Но не все понимают, что государство не может функционировать без налогов, поскольку государством надо управлять, обеспечивать национальную оборону, безопасность граждан, да и проживание людей требует соответствующей инфраструктуры (дороги, коммуникации, жилищный фонд и т. д.) И именно налоги являются источником средств для этого.

Я считаю, что платить налоги необходимо, ведь все они идут на благие цели: на развитие всех областей нашей жизни, хозяйства, защиту территории нашей страны, охрану спокойной жизни наших сограждан, на развитие образования, медицины, культуры, для функционирования самого государства. Без налогов государство существовать не может. И каждый человек должен понять это, и платить налоги.

Оплата налогов в моем понимании – это ответственный поступок, характеризующий любого человека, как честного, заботящегося о своем государстве. При этом налоговая система зависит от стабильности жизненного уровня людей, экономики государства.

### **Литература:**

1. Всеобщая история. История Древнего мира. 5 класс. Вигасин А.А., Годер Г.И., Свенцицкая И.С. / Под ред. Искендерова А.А.