

Momenty wychowawcze

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ

СПЕЦВЫПУСК

Орловского  
государственного  
аграрного университета

# УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

Является приложением к научному журналу  
«Молодой ученый» № 12 (116)

Maciuś Pierwszy

Dzieci ulicy

Moski, Joški i Srule

Jak kochać dziecko

Sam na sam z Bogiem:  
modlitwy tych, którzy się nie modlą

Koszałki-Opałki

16+

125  
2016



ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 12.1 (116.1) / 2016

**СПЕЦВЫПУСК**

ОРЛОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА

Редакционная коллегия:

**Главный редактор:** Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хуснидин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображен Януш Корчак (1878–1942) — выдающийся польский педагог, писатель, врач и общественный деятель.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

#### **Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

**Ответственный редактор спецвыпуска:** Шульга Олеся Анатольевна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Основной тираж номера 500 экз., фактический тираж спецвыпуска: 25 экз. Дата выхода в свет: 15.07.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

## СОДЕРЖАНИЕ

<p><b>Афоничева Т. Е., Полякова А. А.</b> Современное состояние и перспективы развития имущественного страхования .....1</p> <p><b>Бакурова Е. А., Кожанчикова Н. Ю.</b> Некоторые аспекты оценки инвестиционной привлекательности предприятия ..... 4</p> <p><b>Бессонов А. А., Кузнецова Е. Д.</b> Перспективы использования банковских карт... 6</p> <p><b>Богданчикова А. В., Ильина И. В.</b> Повышение доходности сельскохозяйственных предприятий ..... 9</p> <p><b>Вяткина Е. А., Полякова А. А.</b> Оценка и пути повышения финансовой устойчивости предприятия (на примере ОАО «Орловское» по племенной работе) ..... 12</p> <p><b>Горюшкина Е. И., Плахов А. В.</b> Основные направления совершенствования активных операций в ПАО АКБ «Связь-банк» ... 15</p> <p><b>Гусева Д. А., Чистякова М. К.</b> Организация деятельности и анализ системы государственного пенсионного страхования Пенсионного фонда России и пути ее совершенствования ..... 17</p> <p><b>Демина А. В., Кожанчикова Н. Ю.</b> Обеспечение финансовой устойчивости страховой компании ..... 21</p> <p><b>Житарь Я. С., Чистякова М. К.</b> Долгосрочное кредитование как совершенствование деятельности коммерческого банка на примере ПАО АКБ «Связь-Банк» ..... 24</p> <p><b>Зуева Е. С., Дударева А. Б.</b> Зарубежный опыт управления финансовыми результатами деятельности организации ..... 27</p> <p><b>Икусов Р. А., Ильина И. В.</b> Организация и пути совершенствования обязательного социального страхования ..... 29</p>	<p><b>Калинин Д. В., Полякова А. А.</b> Финансовое состояние страховой компании и основные методики его оценки (на примере АО АСК «Инвестстрах») ..... 32</p> <p><b>Клыбанская Е. Ю., Сидорин А. А.</b> Оценка стоимости предприятия методом дисконтирования денежных потоков ..... 34</p> <p><b>Ковшова Е. А., Полякова А. А.</b> О некоторых проблемах функционирования основного капитала предприятия ..... 37</p> <p><b>Коротков И. В., Чистякова М. К.</b> Повышение финансовой устойчивости предприятий аграрного сектора ..... 39</p> <p><b>Косиняева Н. С., Сидорин А. А.</b> Основные направления оптимизации денежных потоков ..... 42</p> <p><b>Кулакова Т. В., Полякова А. А.</b> Государственное финансирование развития животноводства ..... 44</p> <p><b>Курина Ю. С., Ильина И. В.</b> Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий ..... 46</p> <p><b>Ларионов П. С., Ильина И. В.</b> Обоснование оптимальных объемов финансовых ресурсов, обеспечивающих расширенное воспроизводство ..... 49</p> <p><b>Лежепекова А. А., Дударева А. Б.</b> Особенности оценки финансового состояния компаний за рубежом ..... 51</p> <p><b>Мишин Р. А., Кожанчикова Н. Ю.</b> Оценка и пути повышения прибыли предприятия на примере ООО «УСР» ..... 54</p> <p><b>Прасолова А. А., Ильина И. В.</b> Оптимизация источников финансирования хозяйственной деятельности предприятий ..... 58</p>
---	---

<b>Пядышева И. Н., Сидорин А. А.</b> Пути улучшения финансового состояния предприятия (на примере ОАО «Агрофирма Мценская») .....	60	<b>Тимонина А. С., Плахов А. В.</b> Анализ и пути улучшения финансовых результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия (на примере ОАО «Новодеревеньковсксельхозтехника»).....	77
<b>Родин Е. А., Дударева А. Б.</b> Проблемные вопросы оценки финансового состояния предприятия в условиях возникновения риска банкротства .....	63	<b>Удод Е. И., Полякова А. А.</b> Управление оборотным капиталом на предприятиях .....	79
<b>Руфкин А. В., Греков И. Е.5</b> Совершенствование расчётно-кассового обслуживания .....	65	<b>Филиппова Э. В., Чистякова М. К.</b> Совершенствование кредитных банковских продуктов для корпоративных клиентов на примере ПАО АКБ «Связь-Банк» .....	81
<b>Сорокина А. Г., Ильина И. В.</b> Повышение уровня рентабельности деятельности сельскохозяйственных организаций для обеспечения её устойчивого развития .....	68	<b>Чернева Н. А., Сидорин А. А.</b> Антикризисная политика предприятия в условиях риска банкротства.....	84
<b>Стадникова Ю. А., Кожанчикова Н. Ю.</b> Финансовая устойчивость сельскохозяйственных организаций: проблемы, оценки.....	70	<b>Шарабидзе Н. П., Полякова А. А.</b> Организация страхования от несчастных случаев (на примере ЗАО «Страховая группа «УралСиб»).....	86
<b>Суркова Е. С., Полякова А. А.</b> Особенности организации процесса бюджетирования и его роль в финансовой деятельности организации .....	72	<b>Юдичева Е. Ю., Кожанчикова Н. Ю.</b> Оценка и пути повышения эффективности использования оборотных активов .....	89
<b>Суслова А. Ю., Чистякова М. К.</b> Организация вкладных операций коммерческого банка и пути ее совершенствования ПАО «Сбербанк России».....	74	<b>Ящечкина К. А., Кузнецова Е. Д.</b> Оптимизации прибыли предприятия по средствам предельного анализа .....	91



## Современное состояние и перспективы развития имущественного страхования

Афоничева Татьяна Евгеньевна, студент;

Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом современного общества. Оно обеспечивает непрерывность всех видов общественно полезной деятельности, а также поддержание уровня жизни, доходов людей при наступлении страховых случаев.

Развитие экономических реформ в современной России предполагает совершенствование одного из важнейших элементов системы рыночных отношений, каким является страхование. Сегодня во всех экономически развитых странах — это важнейший элемент культуры человека.

Посредством страхования общество в процессе своей хозяйственной деятельности реализует одну из главных потребностей — безопасность. Страхование — неотъемлемая часть жизни современного общества.

В условиях рыночной экономики особое значение в сфере страховой деятельности приобрело имущественное страхование, которое с первых лет своего существования стало одной из важнейших проблем государственной системы страхования в России.

Российский рынок страховых услуг на настоящий момент достаточно успешно развивается. При этом следует отметить, что российское страхование очень молодо, в связи с чем на его развитие оказывает воздействие ряд факторов объективного характера.

Одним из таких факторов является непонимание отдельными руководителями и специалистами предприятий и гражданами преимуществ страхования как экономически выгодного метода возмещения убытков, а также сущности страхования.

Имущественное страхование занимает первые позиции в структуре добровольного страхования в России.

Сбор премий российских страховщиков в первом полугодии 2015 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 2,1% и составил 517,75 млрд рублей, согласно статистике Банка России. В частности, на добровольные виды страхования пришлось 76,9% сборов. Доля премий по страхованию имущества составила 35,9%, объем достиг 185,93 млрд рублей, сократившись на 9,6%. Выплаты достигли 101,37 млрд рублей, снизившись на 1,8%.

В июле 2012 года Россия стала полноправным членом ВТО, что в определенной мере отразилось и на развитии страхового рынка. Присоединение России к ВТО — это фактор, существенно влияющий на российский страховой рынок, и, через него — на всю российскую экономику. Фактор вступления России в ВТО влияет на развитие страхования и на российскую экономику неоднозначно.

Для того чтобы снять или уменьшить его возможное негативное влияние, необходимо разработать правила и нормативы государственного регулирования, разработать и принять меры, не противоречащие требованиям ВТО, но в то же время, обеспечивающие не только сохранение, но и развитие российского национального страхового рынка.

К числу проблем, требующих решения на макроуровне и направленных на снижение возможного негативного влияния фактора вступления РФ в ВТО на всю экономику России через ее страховой сектор, а также способствующих сохранению и развитию российского страхования, можно выделить сохранение квоты иностранного участия на российском страховом рынке и изменение метода ее расчета; введение ограничений на иностранное участие реализуемых в России стратегически важных видов страхования; осуществление государственного контроля за системой перестрахования рисков за рубежом, в первую очередь, контроля за соотношением активного и пассивного перестрахования.

В частности, в условиях вступления России в ВТО, иностранные страховщики, деятельность которых до сих пор придерживалась на российском рынке, получили возможность напрямую взаимодействовать с клиентами. Сейчас их интересы представляют дочерние компании со статусом отдельного юридического лица, которое действует по российским законам. Ранее законодательством была установлена квота для зарубежных страховщиков в совокупном уставном капитале в размере не более 25%, после вступления России в ВТО она увеличилась до 50%.

Что касается страховых фирм, в чью сферу деятельности входит страхование жизни и обязательные виды страхования, сейчас доля иностранного капитала в них может составлять 51%. До вступления России в ВТО ограничение было установлено в размере 49%. В дальнейшем предполагается отмена ограничений доли иностранного капитала.

Стоит отметить, что напрямую работать с клиентами зарубежные страховщики смогут только спустя 9 лет, когда им будет разрешено открывать свои филиалы. Плюс филиалов заключается в том, что головная компания должна будет отвечать по их обязательствам в полном размере (размере собственного УК), а по обязательствам дочерней компании — лишь в размере УК дочерней компании. Минус филиалов заключается в проблеме их регулирования, так как они находятся в подчинении надзорного органа страны, где расположена их материнская компания (вероятность проблем достаточно велика, если материнская компания расположена в офшоре). Именно поэтому

так необходимо отдельное лицензирование и контроль финансовой устойчивости для филиалов.

Согласно рейтинговому агентству «Эксперт РА», по итогам 2014 года рост значимости страховой отрасли для экономики страны требует от страховых компаний намного более высокого уровня ответственности за свои действия и соответственно влечет за собой усложнение страхового бизнеса. В связи с вступлением России в ВТО, для страховщиков произошло ужесточение регулирования и значительное повышение внимания к себе со стороны власти и бизнеса. По данным специалистов страховой деятельности с новыми условиями справятся только компании, способные выстроить полноценный современный страховой бизнес в новых реалиях. Для этого лидерам рынка необходимо модернизироваться ускоренными темпами, иначе они выпадут из контекста развития страны.

На сегодняшний день, лидерство в этом сегменте рынка принадлежит страховым компаниям таким как: «СОГАЗ», «Росгосстрах», «ИНГО», «АльфаСтрахование», «ВТБ Страхование», «РЕСО-Гарантия», «ВСК» и др.

Крупнейший сегмент страхования имущества — это страхование недвижимости и имущества предприятий и физических лиц, а также страхование строительно-монтажных рисков и страхование имущества юридических лиц от огневых и иных рисков. Страховые взносы и выплаты по этим видам риска показаны в таблице 1.

Также крупным сегментом страхования имущества является страхование средств автотранспорта. В этом секторе рынка на первом месте стоит страхование транспорта населения.

Согласно исследованию крупнейшего рейтингового агентства Эксперт РА, наибольший вклад в рост взносов

Таблица 1. Лидеры страховых взносов и выплат за 1 полугодие 2015 года

Страхование имущества юридических лиц от огневых и иных рисков			Страхование имущества физических лиц			Страхование строительно-монтажных рисков		
Компания/ группа компаний	Взносы (млн. руб)	Выплаты (млн. руб)	Компания/ группа компаний	Взносы (млн. руб)	Выплаты (млн. руб)	Компания/ группа компаний	Взносы (млн. руб)	Выплаты (млн. руб)
СОГАЗ	16236	3634	РОСГОССТРАХ	1311	156	Страховая группа «СОГАЗ»	306	99
РОСГОССТРАХ	6195	Н. д.	Альфастрахование	1259	320	ЗАО «Страховая бизнес группа»	258	26
Группа «ИНГО»	3041	757	ООО СК «ВТБ Страхование»	1218	185	Альфастрахование	258	9
Альфастрахование	1913	1310	СПАО «РЕСО-Гарантия»	830	35	СПАО «РЕСО-Гарантия»	219	6
САО «ВСК»	1640	370	САО «ВСК»	564	122	ООО «Британский страховой дом»	217	32
ООО «СК «Согласие»	1256	188	ООО «ХОУМ КРЕДИТ СТРАХОВАНИЕ»	476	171	АО САО «ГЕФЕСТ»	199	6
ООО СК «ВТБ Страхование»	1232	285	Страховая группа «СОГАЗ»	239	16	Группа «ИНГО»	174	5
ЗАО «АИГ страховая компания»	813	2711	Группа «ИНГО»	231	39	САО «ВСК»	152	0
Страховая группа «Чулпан»	803	4095	Страховая группа МАКС	215	152	ООО СК «ВТБ Страхование»	134	Н. д.
СПАО «РЕСО-Гарантия»	732	404	ООО «ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ»	155	14	ОАО «НАСКО»	92	7





Рис. 1. Динамика количества страховых компаний на рынке

внесло страхование автокаско (+31 млрд. рублей), а также страхование от НС и страхование жизни (в сумме +44 млрд. рублей). Четвертое, пятое и седьмое места по величине прироста страховых взносов достались обязательным видам страхования.

Также, в условиях конкуренции, наблюдается сокращение страховых компаний. Динамика изменения численности компаний представлена на рисунке 1.

В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2015 года зарегистрированы 334 страховые организации. На конец декабря 2014 г. на рынке действовало 408 компаний, т. е. общее количество страховщиков сократилось на 22,8% или 74 компании.

В 2015 году лицензий лишились чуть больше сотни страховых компаний. В результате в госреестре осталось около 340 игроков. Но и это ненадолго. По ожиданиям аналитического центра «Институт страхования» при Всероссийском союзе страховщиков (ВСС), число компаний продолжит сокращаться. Потенциал роста сегмента ОСАГО, который благодаря повышению тарифов тащил на себе рынок в 2015 году, был исчерпан уже в начале второго квартала. Снижение доходов населения и платежеспособного спроса привели к дальнейшему падению сектора добровольного автострахования (каско) и уменьшению продаж полисов страхования жизни.

Дорогой кредит и финансовые проблемы предприятий не позволило вырасти страхованию имущества компаний. Закрывание наиболее массовых туристических направлений ударило по сегментам туристического и авиационного страхования.

Снижение спроса на услуги страховщиков обострит проблему недостаточности средств, необходимых для обеспечения страховых резервов компаний. Как следствие, продолжится сокращение количества страховщиков. На этом фоне концентрация страхового рынка в руках крупнейших операторов, воспринимаемых клиентами как более надежных, будет становиться все более заметной. Кроме того, если будет принято решение об увеличении минимальных требований к капиталу страховщиков, рынок отреагирует большим количеством сданных лицензий и сделок по слиянию или продаже страховых активов. Повышение требований к аналитическому учету и отчетности также вызовет необходимость в значительных вложениях. Для самых мелких компаний это станет достаточным основанием для ухода с рынка.

По базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2016 году номинальный объем российского страхового рынка вырастет не более, чем на 2–5%, что означает падение рынка без учета инфляции. Падение взносов по страхованию автокаско и страхованию имущества юридических лиц усилит риски демпинга. Замедление ОСАГО и страхования жизни приведет к росту убыточности и сокращению рентабельности собственных средств. При этом угроза оттока инвестиций из отрасли ослабит финансовую стабильность страхового рынка. По оценкам RAEX (Эксперт РА), в 2016 году будут преобладать негативные рейтинговые действия.

Таким образом, в настоящий момент имущественное страхование является весьма перспективным сектором страхового рынка, активно реагирующим на все происходящие в этой сфере изменения.

#### Литература:

1. Богачев, А.И., Полякова А.А. Современное состояние и перспективы развития сельскохозяйственного страхования в России / Коллективная монография/ Sustainable economic development of regions. Monograph. — Vienna: «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, 2014. — 166p.

2. Итоги страховых компаний// [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/14/08/28/31379>. Дата обращения: 28.03.2015
3. Коваль, А. П. Перспективы страхования в условиях вступления России в ВТО // Страхование в России 2013. № 1. с. 26–32
4. Мигачева, О. Н., Полякова А. А. Состояние и перспективы развития страхового рынка Российской Федерации // Сборник научных трудов I Международной заочной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и права» 10–12 июня 2014 года. Светлый Яр, 2014. с. 88–91
5. Официальный сайт «Рейтинговое агентство Эксперт РА» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://http://www.gaexpert.ru/> Дата обращения: 4.03.2015 г.
6. Официальный сайт «Рейтинговое агентство Эксперт РА» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://http://www.gaexpert.ru/>. Дата обращения: 12.03.2015 г.
7. Полякова, А. А. Современное состояние страхового рынка РФ. // Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции «Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии» в 7 частях. Часть 7. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. с. 102–103
8. Полякова, А. А., Жилиякова Д. А. Организация экологического страхования: зарубежный опыт // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные достижения европейской науки». 17 июня 2013 г. — 25 июня 2013 г. Болгария. с. 69–72

## Некоторые аспекты оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Бакурова Елена Алексеевна, студент;

Кожанчикова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Основной целью предпринимательства является получение наибольшей прибыли. Эта цель достигается при укреплении инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов. Для укрепления инвестиционного потенциала предприятий необходимо повысить их инвестиционную привлекательность для инвесторов с учетом условий и факторов внешней и внутренней среды.

Главным критерием инвестиционной привлекательности организации является высокая рентабельность. Чтобы рассчитаться с кредитором, предприятие должно зарабатывать средства, равные как минимум взятому займу и проценту по его обслуживанию в установленные сроки. Наряду с высокой рентабельностью, критериями инвестиционной привлекательности организации являются: доля рынка, состояние и технологический уровень производственного потенциала, уровень специализации, квалификации персонала, конкурентоспособности, размер материальных и нематериальных активов, устойчивость финансового положения организации (платежеспособность, источники финансирования, степень зависимости от кредитных ресурсов).

Анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятий, рассматриваемых в качестве потенциальных объектов инвестирования, имеет свои особенности. Важнейшими направлениями, характеризующими единство тактических и стратегических целей развития предприятия, является анализ: прибыльности капитала; финансовой устойчивости; ликвидности активов, оборачиваемости активов.

Инвестиционная привлекательность предприятия включает в себя: производственную мощность; номенклатуру продукции; характеристику системы управления; уставный фонд, собственники предприятия; оценку финансового состояния предприятия, структуру затрат на производство; объем прибыли и направления ее использования; общую характеристику технической базы предприятия; место предприятия в отрасли, на рынке, уровень его монопольности.

Одним из основных факторов инвестиционной привлекательности предприятий является наличие необходимого капитала или инвестиционного ресурса. Структура капитала определяет его цену, однако, она не является необходимым и достаточным условием эффективного функционирования предприятия. Вместе с тем, чем меньше цена капитала, тем привлекательнее предприятие. Цена (стоимость) капитала характеризует ту норму рентабельности (порог рентабельности) или норму прибыли, которую должно обеспечить предприятие, чтобы не снизить свою рыночную стоимость. Для оценки инвестиционной привлекательности применим методику В. В. Бочарова, который утверждает, что инвестиционная привлекательность предприятия — это наличие экономического эффекта (дохода) от вложения денег при минимальном уровне риска. Доходность вложенных средств определяется как отношение прибыли или дохода к вложенным средствам. На микроуровне в качестве показателя дохода может быть использован показатель чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (формула).

$K_i = \Pi / I,$  (3)  
 где  $\Pi$  — объем прибыли за анализируемый период,  
 $K_i$  — экономическая составляющая инвестиционной  
 привлекательности предприятия, в долях единицы;  $I$  —  
 объем инвестиций в основной капитал предприятия.

Таким образом, коэффициент инвестиционной привле-  
 кательности:

$$K_{i2013 \text{ г.}} = 18761 / 24747 = 0,76 \text{ ед.}, K_{i2014 \text{ г.}} = 29953 / 31163 = 0,96 \text{ ед.}$$

$$K_{i2015 \text{ г.}} = 44256 / 38474 = 1,15 \text{ ед.}$$

Коэффициент инвестиционной привлекательности ЗАО «Орловское»

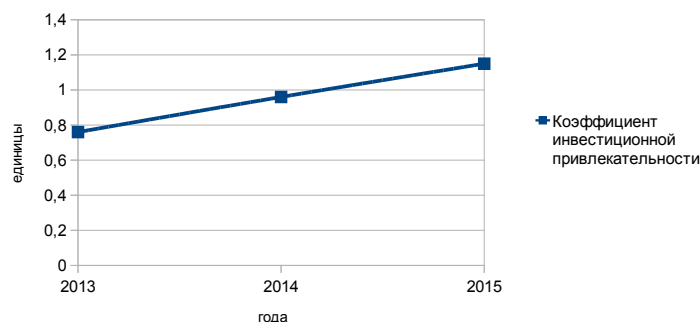


Рис. 9. Коэффициент инвестиционной привлекательности ЗАО «Орловское»

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционная привлекательность ЗАО «Орловское» увеличивается, имеется увеличение в 2014 г. и в 2015 гг.

В тех случаях, когда информация об инвестициях в основной капитал отсутствует, в качестве экономической составляющей рекомендуются использовать рентабельность основного капитала, поскольку этот показатель отражает эффективность использования средств, вложенных ранее в основной капитал.

Показатель инвестиционной привлекательности объема инвестиций рассчитывается по формуле:

$$S_i = H / \Phi_i, \quad (4)$$

где  $H$  — значение потребительского заказа,  $S_i$  — показатель инвестиционной привлекательности (стоимости)  $i$ -го объекта;  $\Phi_i$  — ресурсы  $i$ -го объекта, участвующего в конкурсе

Роль ключевого параметра всей системы оценок выполняет потребительский заказ. От того, в какой мере правильно он будет сформирован, зависит степень достоверности рассчитываемых показателей.

Таким образом, в пределах предприятия, привлечение дополнительных технологических, материальных и финансовых ресурсов необходимо для решения конкретной задачи — внедрения новой технологии в виде лицензии и «ноу-хау», приобретения нового импортного оборудования, привлечения зарубежного опыта управления с целью повышения качества продукции и совершенствования методов выхода на рынок, расширения выпуска тех видов продукции, в которых нуждается рынок.

Существующие на данный момент методики инвестиционной привлекательности базируются на использовании различных показателей, способов анализа и интерпретации результатов. Рассмотрим методики инвестиционной привлекательности:

— Нормативно-правовой подход: Во многих хозяйственных ситуациях методическим обеспечением аналитических расчетов служат нормативные документы. В частности, в сфере инвестиционной деятельности широко используются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов». К сожалению, подобная методика, применимая для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, в российском законодательстве отсутствует и в ближайшее время вряд ли появится.

— Метод дисконтированных денежных потоков. Данный метод основан на предположении, что стоимость, которую готов уплатить потенциальный владелец за компанию, определяется на основе прогноза денежных потоков, которые он может рассчитывать получить её деятельности в будущем. Прогнозируемые денежные потоки до определенного момента времени (обычно 3–5 лет) и денежные потоки в пост-прогнозный период приводятся к текущей стоимости на дату проведения оценки путем дисконтирования по ставке, отражающей риск, связанный с их поступлением. В итоге формируется текущая стоимость компании, позволяющая сделать вывод об ее инвестиционной привлекательности.

— Оценка инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия. Данная методика включает несколько взаимосвязанных этапов: выделение основных внешних и внутренних факторов инвестиционной привлекательности предприятия на основе экспертного метода Дельфи; построение многофакторной регрессионной модели влияния выбранных факторов и прогнозирования инвестиционной привлекательности предприятия; анализ инвестиционной привлекательности с учетом выявленных факторов; разработка рекомендаций.

— Семифакторная модель оценки инвестиционной привлекательности: В данной методике критерием инве-

стиционной привлекательности предприятия выступает рентабельность активов. Выбор данного индикатора обусловлен тем, что инвестиционная привлекательность фирмы во многом определяется состоянием активов, которыми она располагает, их составом, структурой, количеством и качеством, взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью материальных ресурсов, а также условиями, обеспечивающими наиболее эффективное их использование.

— Интегральная оценка инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей: Данный метод основан на использовании относительных вну-

тренних показателей деятельности предприятия, влияющих на его инвестиционную привлекательность и сгруппированных в 5 блоков: показатели эффективности использования основных и материальных оборотных средств, финансового состояния, использования трудовых ресурсов, инвестиционной деятельности, эффективности хозяйственной деятельности.

— Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия: Метод заключается в анализе внутренних и внешних факторов его деятельности и их сведению к единому интегральному показателю и объединяет 3 раздела — общий, специальный и контрольный.

Литература:

1. Борисова, Н.В. Пути повышения инвестиционной привлекательности организации // Инновации и инвестиции. — 2014. — № 1. — с. 6.
2. Москвин, В.А. Факторы инвестиционной привлекательности предприятия // Банковское дело. — 2014 — № 12. — с. 65.
3. Регуш, В.В. Механизмы повышения инвестиционной привлекательности сельхозпроизводителей и их объединений // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. — 2014. — 4№2 (11). — с. 10.
4. Бочаров, В.В. Инвестиции: Учебник. — СПб.: Питер. — 2015. — с. 372.
5. Кожанчиков, О.И., Кожанчикова Н.Ю. Налоговые методы стимулирования инвестиционной деятельности на региональном уровне. / Актуальные проблемы формирования инвестиционного потенциала и управления инвестиционными рисками в Орловской области: сборник научных трудов по материалам научно-практической конференции 20 октября 2012 г.: Часть 1. ФГБОУ ВПО ОГУ. Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО ОГУ. Орел: ООО ПФ «Картуш», 2012. с. 82–86.

## Перспективы использования банковских карт

Бессонов Андрей Алексеевич, студент;

Кузнецова Елена Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*В статье рассмотрена общая тенденция развития использования банковских карт, проведено сравнение разных видов карт, по годам. Выявлены наиболее популярные виды. Предложено использовать онлайн программу, позволяющую расширить круг клиентов и увеличить выпуск карт.*

**Ключевые слова:** онлайн программа «формат 020», программа «Скоринг», интернет-банкинг.

Актуальность темы, заключается в том, что лидером розничного банковского бизнеса в РФ выступает в основном бизнес по использованию банковских карт как более современный и технологичный сектор, интерес к которому со стороны покупателей возрастает с каждым днем. Формирование инфраструктуры бизнеса банка, связанного с использованием банковских карт, имеет индивидуальность, заключающуюся в отличие от других розничных операций банка.

Первое отличие заключается в разносторонности использования банковских карт. Они совмещают в себе кредитование, расчеты (оплата продуктов и услуг), валютно-обменные и в некоторых случаях транспортировку денежных средств.

Вторая изюминка содержится в необязательности широкой инфраструктуры традиционных кабинетов банка для развития использования банковских карт.

Погашение кредита и пополнение карт счета все чаще делается через банкоматы, оборудованные модулями Cash-In, либо путем перечисления всей, либо части заработной платы на счет в банке. Выписки по лицевому счету владельцу карты легко получить в любом банкомате или с помощью онлайн-банка [1, 312].

Третья изюминка требует от банка развития специализированной карточной инфраструктуры: сети банкоматов и торгово-сервисных компаний, принимающих карты к оплате. При этом использование карт до сих пор не востребовано в отдаленных населенных пунктах.

В отдаленных населённых пунктах доступности людей и компаний к банковским предложениям недостает физиологически: вслед за тем недостает филиалов банков, банкоматов, и постерминалов. Единый очаг денежной жизни — все форматный магазин. Некоторые из перечисленных «удобств денежной цивилизации» можно отыскать лишь в ближнем райцентре за некоторое количество километров, правда и то не в каждом.

Потому из денежных услуг в маленьком населённом пункте может быть следующее:

1. Интернет-банкинг, однако, если сразу совпадают 3 условия: наниматель смог предоставить пластиковые карты работникам, имеется стабильная интернет связь, заработная плата и квалификация позволяют совершать покупки/оплачивать услуги средствами интернет-банка [4, 25];

2. Общие кооперативы (по виду советских касс взаимопомощи), которые, судя по информации СМИ, начинают возникать по стране.

Прибыльность ведения банковского бизнеса в том числе и в некоторых местных центрах устремляется к нулю либо считается дотационной. Потому классические формы банковского сервиса для сел и деревень никак не могут быть рентабельны для банков. Дистанционное обслуживание имеет возможность быть перспективой в ближайшие 15 лет. Считается ли это проблемой? Истинной проблемой считается то, что единственным источником заработка жителей многих населенных пунктов всего в 250

км от Москвы считаются пенсии и зарплаты в бюджетной сфере. Перспектива будет тогда когда повысится деловая активность — банки начнут открывать филиал в удаленных населенных пунктах.

Наикрупнейшим банком нашей страны считается АО «РоссельхозБанк». Его активность служит примерным ориентиром для всех прочих российских коммерческих банков.

Доля АО «РоссельхозБанк» на рынке банковских карт остается устойчивой и по итогам работы составляет более 40% по таким главным признакам, как численность обслуживаемых карт и обороты по ним. Доля АО «РоссельхозБанк» от единой суммы расчетов в российской торговой эквайринговой сети понизилась с 7,6 по 6,9%.

Общее количество выпущенных карт возросло за 1-ый квартал 2014 года на 7,6% и превысило 9,8 млн. штук. При этом АО «РоссельхозБанк» дал подъем эмиссии карт адекватный общему подъему российского рынка банковских карт [7].

Численность карт международных платежных систем выросло за 2014 год на 0,6 млн. карт либо 52% (за 2013год — 2,15 млн. карт) и достигло 6,3 млн. карт. За 2015 г. возросли остатки денежных средств физических лиц на счетах банковских карт АО «РоссельхозБанк», достигнув на 01.06.2015 г. 14,6 миллиардов руб. и 133,4 млн. долларов США. Так, например, увеличился выпуск следующих видов карт (рис. 1).

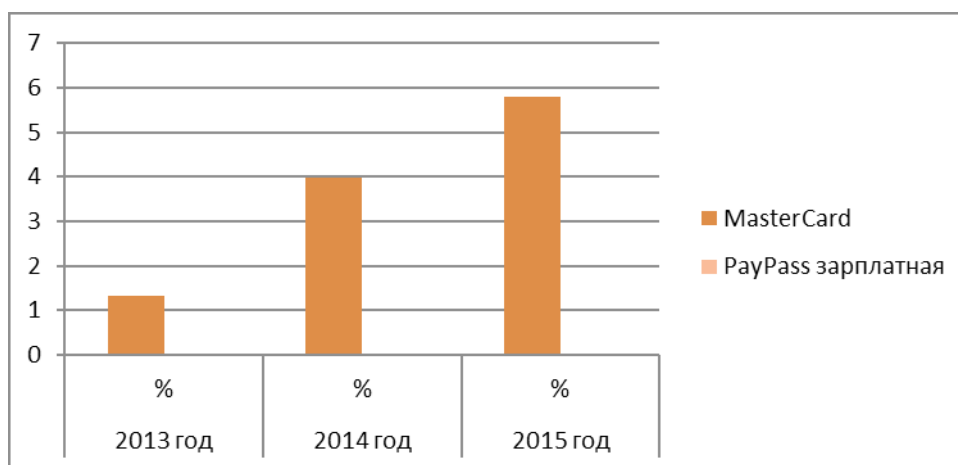


Рис. 1. Динамика изменений MasterCard PayPass

Также существенные изменения произошли в кредитных картах, их оборот увеличился в 2015 году на 0,57% по сравнению с 2013 годом. Динамику изменений представим на рисунке 2.

По данным анализа видно, что в АО «РоссельхозБанке» большая часть приходится на вклады от физических лиц и средства от предприятий, то есть оборот дебетовых карт в сумме превышает обороты кредитовых карт, что говорит о нормализующейся экономической обстановки в стране.

В городе развитие банковских услуг, выпуск и обслуживание банковских карт, уже дано имеет хорошие обороты. При этом банки всегда имеют риск попасться на недобросовестного клиента. Для предотвращения такого рода ошибок рекомендуется больше использовать автоматизированные системы расчета, банковского риска [2, 240]. Так, например, очень популярной является программа «Скоринг».

Данная программа учитывает все 26 позиций надежности организации-заемщика. Определяются следующие

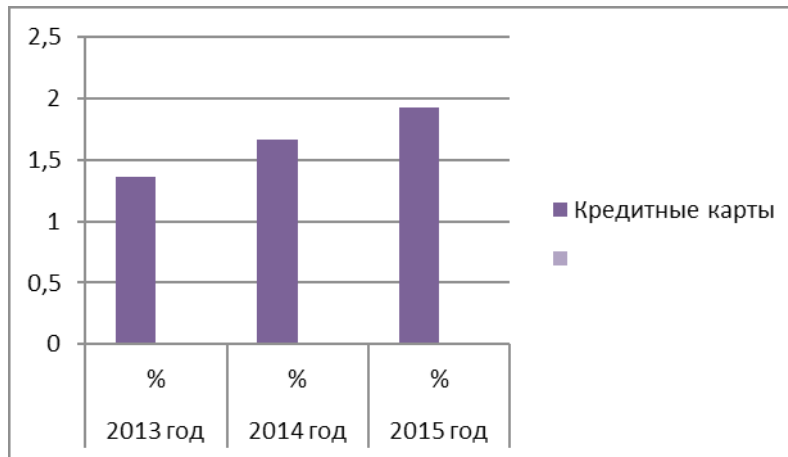


Рис. 2. Динамика кредитных карт

позиции: коэффициент общей ликвидности организации заемщика; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент текущей ликвидности; продолжительность 1 обо-

рота активов; коэффициент оборачиваемости (замедление или ускорение). После того как данные зайдутся в программу, формируется результат (таблица 1)

Таблица 1. Определение класса заемщика

Класс	Общая сумма баллов
Класс А заемщик надежный	больше 240
Класс Б заемщик с минимальным риском	от 190 – 240
Класс В заемщик со средним риском	от 140 – 190
Класс Г заемщик с высоким риском	от 90 – 140
Класс Д заемщик с полным риском	меньше 90

По данным расчетам подсчитываются баллы, и определяется класс заемщика. При использовании программы «Скоринг» можно добиться наиболее точных результатов и тем самым обезопасить себя от сомнительных заемщиков.

Также находится: коэффициент соотношения собственного и заемного капитала; рентабельность оказанных услуг, работ; срок пользования кредитными средствами; наличие убытков; наличие убытков; сезонная зависимость; срок деятельности компании; как часто происходит смена руководства; место нахождения заемщика; банковские реквизиты заемщика; как своевременно были погашены предыдущие кредиты; деловая активность (увеличение валюты баланса); разнообразие деятельности заемщика; кадровый потенциал компании; объект выдачи займа; соотношение привлеченных и собственных средств; расчет кредитного риска; оценка надежности залога; оценка обеспеченности ресурсами; имеется ли план развития компании на ближайшую пятилетку; наличие сладких помещений; оценка в зависимости от размера уставного фонда.

Несомненно, данный вариант повышения надежности клиентов и выпуск рентабельных банковских карт идеально подходит для городского населения. Что же касается сел и удаленных районных центров, то при наличии в них филиалов банка, можно предложить использовать онлайн программу «формат 020» [3].

Общая система работы простая — обладая клиентскими базами интернет-ресурсов и гибко правя поведением клиентов, можно обращать данный большой поток гостей на всевозможные оффлайн-объекты — в числе которых имеет возможность оказаться банк.

Владение и управление клиентскими базами преобразуется в единый и доходный бизнес, а верная сегментация баз покупателей позволяет достигать заметного притока именно клиентов — приносящих настоящую выручку клиенту трафика. Для генерации и управления потоками покупателей потребуются специализированные приборы — в их числе веб-сайты-купонаторы.

Интернет-банкинг разворачивается у нас давно — на российском рынке есть некоторое количество планов, до-

казавших жизнеспособность в наших реалиях. Банки, существующие без филиальных сетей, чаще ведут агрессивный менеджмент и расширяют клиентскую базу за

счет неизменного привлечения новых клиентов. Обычно говорят, что веб-аудитория — наиболее высокорисковая, если сопоставлять ее с офлайн [8].

Литература:

1. Андреев, А. А. Пластиковые карты — М.: Концерн «Банковский Деловой Центр», 2010. — 312 с.
2. Анализ деятельности банков: Учебное пособие / И. К. Козлова, Т. А. Купрюшина, О. А. Богданкевич, Т. В. Немаева. М.: Выш. шк., 2014. — 240 с.
3. Вестник Банка России № 17 от 04.03.15
4. Коровяковский, Д. Г. Проблемы развития пластиковых (банковских) карт в России / Д. Г. Коровяковский // Финансы и кредит — 2013. — № 48. — с. 25–29.
5. Овчаров, А. О. Организация управления рисками в коммерческом банке // Банковское дело. — 2014. — № 1. — с. 17–30.
6. Официальный сайт Всемирного Банка. [Электронный ресурс] www.worldbank.org — 16.03.16
7. Годовой отчет АО «РоссельхозБанке» 2015, 2014 год.
8. <http://bankir.ru/sources>

## Повышение доходности сельскохозяйственных предприятий

Богданчикова Ангелина Владимировна, студент;  
Ильина Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Прибыль — это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который получают предприятия. Только после продажи продукции основной доход принимает форму прибыли. Прибыль и есть главная цель коммерческой организации, но предприятие обладает свободой выбора и может получать прибыль от разных источников.

Конечным результатом деятельности предприятия является прибыль. По величине прибыли кредиторы судят о возможностях предприятия по возврату заемных средств, инвесторы — о целесообразности инвестиций в предприятие, поставщики — о платежеспособности предприятия. Механизм формирования прибыли рассмотрим на примере сельскохозяйственного предприятия ОАО «Звягинки» Орловского района Орловской области (табл. 1).

Положительным моментом следует отметить то, что темпы роста выручки от реализации продукции опережают темпы роста себестоимости продаж. Так, в 2015 году по сравнению с 2013 размер выручки вырос на 68%, а рост себестоимости составил 43%. В связи с этим прибыль от продаж, а также чистая прибыль выросла почти в 2,5 раза.

Все производство данного исследуемого хозяйства является рентабельным. Так же мы видим, что затраты полностью покрываются выручкой, чему свидетельствует показатель окупаемости затрат, который составляет 117,2%. Норма прибыли также высока и на конец 2015 года она составила 26,8%.

На прибыль оказывают основное влияние объем продаж (V), цена единицы продукции (Ц) и себестоимость единицы продукции (Сб). Проведем факторный анализ

Таблица 1. Формирование финансовых результатов ОАО «Звягинки»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %
Выручка от реализации продукции, тыс. руб	70306	82511	118128	168,0
Себестоимость продаж, тыс. руб.	53199	67098	76262	143,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	17107	15413	41866	244,7
Прочие доходы, тыс. руб.	2281	3539	2760	121,0
Прочие расходы, тыс. руб.	1863	2298	1646	88,4
Прибыль балансовая (до налогообложения), тыс. руб.	18888	17723	45567	241,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	17722	16849	43301	244,3

Таблица 2. Показатели уровня рентабельности хозяйственной деятельности ОАО «Звягинки»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность производства продукции, %	32,16	22,97	54,90
Рентабельность продаж, %	24,33	18,68	35,44
Рентабельность активов, %	10,94	13,63	28,19
Рентабельность собственного капитала, %	16,08	13,52	26,87
Окупаемость затрат, руб./руб.	1,32	1,23	1,55
Норма прибыли, %	10,26	12,96	26,78

Таблица 3. Факторный анализ прибыли отдельных видов продукции ОАО «Звягинки» за 2014–2015 гг.

Вид продукции	Объем продаж (V), т		Цена единицы продукции (Ц), руб за 1 т		Себестоимость единицы продукции (Сб), руб	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Зерновые и зернобобовые, в т. ч.	9241	9886	6668	8762	5397	5653
пшеница	5457	6206	6289	9119	4653	5464
гречиха	140	106	18339	23996	8617	10085
ячмень	2383	3100	6225	8024	5915	5925
горох	1050	44	8302	10137	7284	10023
овес	210	430	5596	5015	7264	4882
Соя	0	297	0	21711	0	15013
Сахарная свекла	1752	2387	2571	2001	1420	1482
Расчет показателей для факторного анализа						
Вид продукции	Сумма прибыли, тыс. руб.		Изменение суммы прибыли, тыс. руб.			
	2014	2015	Общее	В том числе за счет		
				Объема продаж	Цены	Себестоимости
Зерновые и зернобобовые, в т. ч.	11748	80027	68279	820	20694	-2530
пшеница	8925	22688	13763	1225	17568	-5030
гречиха	1364	1476	112	-332	600	-156
ячмень	740	6506	5766	222	5576	-32
горох	1069	5	-1064	-1024	81	-120
овес	-350	57	407	-367	-250	1023
Соя	0	1992	1992	0	6457	-4465
Сахарная свекла	2016	1238	-778	732	-1361	-148

прибыли способом абсолютных разниц по отдельным видам продукции для более четкого представления ситуации на предприятии ОАО «Звягинки».

Исходя из анализа, приведенного в таблице 5, можно сказать, что за 2014–2015 гг. произошло увеличение суммы прибыли в значительной мере от реализации зерновых и зернобобовых, при этом большая доля пришлась на пшеницу: прирост прибыли от ее реализации составило 13763 тыс. руб., в т. ч. на 17568 тыс. руб. за счет увеличение цены и на 1225 тыс. руб. от объема продаж.

Прослеживается рост прибыли от реализации гречихи (112 тыс. руб.), ячменя (5766 тыс. руб.) и овса (407 тыс. руб.). Себестоимость по всем эти видам продукции выросла, тогда как у овса она наоборот снизилась и привела к росту прибыли на 1023 тыс. руб. Значительный при-

рост прибыли от увеличения объема продаж и цены прослеживается у ячменя: общий прирост прибыли от реализации ячменя составил 5766 тыс. руб., в т. ч. за счет роста объема продаж — на 226 тыс. руб. и за счет роста цен — на 5576 тыс. руб.

В целях увеличения суммы прибыли на будущий период возьмем плановым показателем среднюю цену реализации единицы продукции зерновых по Орловской области в размере 10000 руб за 1 т и выявим резерв прибыли на 2016 год с этой ценой.

В данной таблице мы показали возможную прибыль при новых ценах. Данные фактические были взяты из таблицы 6 за 2015 год, которые вычитались из плановых результатов при новом введении цен. Здесь наглядно видна плановая сумма прибыли. Новые значения



Таблица 4. Резервы увеличения суммы прибыли за счет приведения цены к средней цене по Орловской области

Вид продукции	Объем продаж, т	Цена единицы продукции, руб за 1 т	Себестоимость единицы продукции, руб	Сумма прибыли, тыс. руб		Изменение, +/-
				План	Факт	
Зерновые и зернобобовые, в т. ч.	9886	10000	666	92269	80027	12242
пшеница	6206	10000	5464	28151	22688	5463
гречиха	106	24000	10085	1476	1476	0
ячмень	3100	9000	5925	9531	6506	3025
горох	44	11000	10023	43	5	38
овес	430	5015	4882	57	57	0

Таблица 5. Показатели финансового результата предприятия ОАО «Звягинки» за период 2012–2015 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. изменение, +/- тыс. руб	Темп роста, %
Выручка от реализации продукции, тыс. руб	69340	70306	82511	118128	48788	170,4
Себестоимость продаж, тыс. руб	50340	53199	67098	76262	25922	151,5
Валовая прибыль, тыс. руб	17360	17107	15413	41866	24506	241,2
Чистая прибыль, тыс. руб	17680	17722	16849	43301	25621	244,9

вводились только для цены, а такие как себестоимость и объем продаж брались по фактическим данным за 2015 год.

Сделаем прогноз валовой прибыли по темпам прироста показателей финансового результата предприятия ОАО «Звягинки» на 2015 год.

По таблице 7 мы видим очевидный рост выручки на конец периода (+70,4%). Что касается валовой и чистой прибыли предприятия, то мы видим рост практически в 3 раза. Сделаем прогноз чистой прибыли на 2016 год при помощи построения линейной зависимости по формуле:

$$П(2016) = a_0 + a_1 * t$$

Рассчитаем абсолютные приросты (Ап) и среднегодовой темп роста (Тп):

$$1. A_{2013} = 17722 - 17680 = 42 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_{2014} = 16849 - 17722 = -873 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_{2015} = 43301 - 16849 = 26452 \text{ тыс. руб.}$$

$$\bar{A} = (42 + (-873) + 26452) / 3 = 8540,3 \text{ тыс. руб.}$$

Мы видим, что в 2014 наблюдается убыток в размере 873 тыс. руб.

Рассчитаем прогнозную прибыль на 2016 год:

$$П_{2016} = П_{2015} + \bar{A} = 43301 + 8540,3 = 51841,3 \text{ тыс. руб.}$$

Т. о., при способе расчета абсолютного прироста, мы рассчитали предполагаемую чистую прибыль на 2016 год, которая составила 51841,3 тыс. руб.

Прибыль, оставшуюся в организации ОАО «Звягинки» можно направить:

1. На увеличение уставного капитала, создание и пополнение резервного фонда.

2. На погашение убытков прошлых лет.

3. На выплату дивидендов.

4. На развитие производства, на его модернизацию, реконструкцию, техническое перевооружение, совершенствование технологических процессов на погашение долгосрочных кредитов (прибыль, направленная на такие цели, увеличивает имущество строительной организации и участвует в процессе накопления).

5. На потребление. За счет чистой прибыли выплачиваются вознаграждения работникам сверх сумм, предусмотренных в трудовых договорах; оплачиваются дополнительные отпуска; оказывается материальная помощь, в том числе на приобретение и строительство жилья; выплачиваются надбавки к пенсиям работникам организации, компенсации удорожания стоимости питания, уплачиваются путевки на лечение и отдых.

Литература:

- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Источники финансирования производственной деятельности зерновых хозяйств. //Аграрная Россия — 2012 г. — №5 — с. 16–20.

2. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Оценка взаимосвязи валовой добавленной стоимости с эффективностью аграрного производства. // Аграрная Россия — 2012 г. — №9 — с. 29–31.
3. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Концептуальный подход к аналитическому исследованию капитала организаций. // Экономический анализ: теория и практика. — 2014. — № 48. с. 38–43.
4. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Реализация механизма государственной поддержки аграрного сектора по новым правилам. // Аграрная Россия — 2015. — № 5. — с. 32–36.
5. Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Обеспечение инвестиционно-инновационного развития зерновой отрасли. // Наука и жизнь Казахстана — 2012 г. — № 1. — с. 227 – 233.

## Оценка и пути повышения финансовой устойчивости предприятия (на примере ОАО «Орловское» по племенной работе)

Вяткина Екатерина Андреевна, студент;  
Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*При организации деятельности любого предприятия в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами. Важную роль в этой сфере занимает оценка финансовой устойчивости предприятия. Финансовое состояние предприятия, оценивается, прежде всего, его финансовой устойчивостью и платежеспособностью, а также уровнем ликвидности, деловой активности и рентабельности.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовое состояние.

Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности, и определяется кредитоспособность предприятия.

Финансовая устойчивость — характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т. е. быть кредитоспособным.

Анализ финансовой устойчивости основывается главным образом на коэффициентном методе (относительных показателях).

Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов. Расчет произведем в таблице 1.

Из данной таблицы мы можем видеть, что предприятие имеет довольно высокий уровень финансовой устойчивости. Коэффициент автономии показывает, насколько предприятие независимо от кредиторов. В нашем случае

его показатель равен 0,97 в 2015 г., т. е. Значительно превышает рекомендуемое значение. Коэффициент финансовой зависимости дает нам знать, в какой степени предприятие зависит от внешних источников финансирования. На нашем предприятии коэффициент снижается. Коэффициент маневренности собственных средств отражает долю собственных оборотных средств в структуре собственного капитала. В 2015 г. он равен 0,87, что приближенно к рекомендуемому значению. Коэффициент финансового рычага представляет собой соотношение заемного и собственного капитала. В 2015 г. он составил 0,028, это означает, что доля заемного капитала на предприятие мала.

Коэффициент отвлечения средств имеет низкое значение, а это значит, что предприятие эффективно управляет своей дебиторской задолженностью, отвлечение средств очень мало.

Таким образом, все рассмотренные коэффициенты находятся в пределах нормативных значений. ОАО «Орловское» по племенной работе является финансово устойчивым.

Кроме коэффициентного анализа финансовой устойчивости необходимо определить тип финансовой устойчивости для изучаемого предприятия.

**Тип финансовой устойчивости** — это степень способности предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования.

1. Абсолютная финансовая устойчивость.  
Запасы < ДЗ + СОС

Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости ОАО «Орловское» по племенной работе

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Рекомендуемое значение	Абсолютное отклонение (+; —) 2015 г. от	
					2013 г.	2014 г.
Коэффициент автономии	0,937	0,9534	0,973	$\geq 0,5$	0,036	0,019
Коэффициент финансовой зависимости	1,0672	1,0489	1,028	$< 2$	-0,039	-0,021
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,8356	0,8445	0,869	$\geq 0,5$	0,033	0,025
Коэффициент финансового рычага	0,0652			0,0489		
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,0611	0,0466	0,027		-0,034	-0,019
Коэффициент самофинансирования	0,3141	0,415	0,718		0,404	0,303
Коэффициент задолженности по расчетам	3,033	3,837	4,760		1,728	0,923
Коэффициент отвлечения средств	0,047	0,045	0,052		0,006	0,007

2. Нормальная финансовая устойчивость.

Запасы = ДЗ + СОС

3. Неустойчивое финансовое положение.

Запасы = ДЗ + СОС + КЗ

4. Кризисное финансовое состояние.

Запасы > ДЗ + СОС + КЗ

Исходя, из таблицы 2 можно сказать, что на ОАО «Орловское» по племенной работе выявлена нормальная финансовая устойчивость, в этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных

оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства. Анализируя три года, мы можем увидеть, что в 2013 г. и 2014 г. выявлена нормальная финансовая устойчивость, а в 2015 г. Запасы < ДЗ = СОС, неравенство показывает нам, что на предприятие абсолютная финансовая устойчивость, что встречается крайне редко.

Для положительного эффекта на предприятии необходимо уменьшить запасы, так как они залеживаются на складах. Для этого необходимо оценить структуру запасов в таблице 3.

Таблица 2. Определение типа финансовой устойчивости ОАО «Орловское» по племенной работе

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Капитал и резервы (т. е. источники собственных средств)	45087	48999	55100
2. Основные средства и прочие внеоборотные активы	7413	7618	8373
3. Наличие собственных оборотных средств (1-2)	37674	41381	46727
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	2659	1732	1156
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (3+4)	40333	43113	47883
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	370	663	401
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (5+6)	40703	43776	48284
8. Общая величина запасов и затрат (3+6)	38044	42044	47128
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3-8), А	-370	-663	-401
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (5-8), Норм	2289	1069	755
11. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат (7-8), Н	2659	1732	1000
12. Тип финансовой устойчивости	нормальная финансовая устойчивость	нормальная финансовая устойчивость	абсолютная финансовая устойчивость

Таблица 3. Состав и структура запасов ОАО «Орловское» по племенной работе

Показатели	2013		2014		2015	
	тыс. руб.	В % к итогу	тыс. руб.	В % к итогу	тыс. руб.	В % к итогу
Запасы, в т. ч.	38179	100	41249	100	43371	100
Производственные запасы	3091	8,10	1843	4,47	1265	2,91
животные на выращивании и откорме	4202	11,01	6238	15,12	5231	12,07
Затраты в незавершенном производстве	-	-	373	0,90	704	1,62
Готовая продукция	30886	80,90	32795	79,50	36171	83,40

Как видно из данных таблицы 3, наибольший удельный вес занимает готовая продукция. Так же происходит увеличение данного показателя за анализируемый период. Это говорит о затоваривании склада.

Проведенные исследования показали, что запасы готовой продукции могут быть снижены на предприятии за счет их реализации потенциальным покупателям с использованием системы скидок. При этом, ОАО «Орловское» по племенной работе может сократить остатки готовой продукции в пределах 15% от их величины без значительных потерь в их стоимости. Данное мероприятие позволит ускорить оборачиваемость активов предприятия, высвободить средства, и тем самым увеличить объемы производства без дополнительных финансовых вливаний.

В целях дальнейшего поддержания финансовой устойчивости на высоком уровне предприятию предлагается разработать финансовую стратегию. Финансовая стратегия — это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Она охватывает как вопросы теории, так и вопросы практики, формирования финансов, их планирования и обеспечения. Финансовая стратегия предприятия решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Финансовая стратегия предприятия охватывает все стороны деятельности предприятия, в том числе оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли, безналичные расчеты, налоговую и ценовую политику, политику в области ценных бумаг и др.

Финансовая стратегия обеспечивает соответствие финансово-экономических возможностей предприятия условиям, сложившимся на рынке продукции, учитывая финансовые возможности предприятия и рассматривая характер внутренних и внешних факторов. В противном случае предприятие может обанкротиться.

Финансовую политику по отношению к прибыли, капиталу, активам и инвестициям целесообразно устанавливать на основе матрицы финансовой стратегии, разработанной Ж. Франшоном и И. Романе. Матрица финансовой стратегии позволяет не только определять текущее положение компании с точки зрения финансового риска, но и рассматривать ситуацию в динамике, позволяя прогнозировать изменения финансовой стратегии в зависимости от перемены важных показателей деятельности, а также планировать будущее положение компании, целенаправленно меняя эти показатели и снижая уровень финансового риска.

#### Литература:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / П. П. Табурчак [и др.]; общ. ред. П. П. Табурчака. — СПб: Химиздат, 2012. — 288 с. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ: Учебное пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис; Новосибирск, 2011. — 160 с.
2. Богачев, А. И., Полякова А. А. Развитие регионального аграрного сектора в условиях ВТО // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 10 (17). с. 13–14.
3. Полякова, А. А. К вопросу об устойчивом развитии сельских территорий // Вестник сельского развития и социальной политики. 2016. № 1 (9). с. 44–46.

## Основные направления совершенствования активных операций в ПАО АКБ «Связь-банк»

Горюшкина Елена Ивановна, студент;

Плахов Артем Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Активные банковские операции — это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы в целях получения необходимого дохода и обеспечения своей ликвидности. Актуальность темы определяется улучшением организации активных операций, которые являются одними из самых важных и значимых направлений банковской деятельности.

Исследование основных направлений совершенствования активных операций кредитной организации было проведено на базе ПАО АКБ «Связь-Банк». Ключевыми направлениями деятельности Связь-Банка являются обслуживание юридических и физических лиц, организация долгового финансирования, международный бизнес. Выбрав обслуживание населения одним из важнейших курсов своего развития, Связь-Банк ставит перед собой масштабные задачи по завоеванию значимых позиций на рынке за счет активного развития розничных операций, в частности, привлечения средств во вклады, ипотечного и потребительского кредитования и повышения доступности банковских услуг для широких слоев населения.

В ходе исследования были предложены пути совершенствования по следующим направлениям:

1. Повышение доступности кредитных ресурсов для потенциальных заемщиков;
2. Повышение эффективности активных операций кредитной организации;
3. Совершенствование организации активных операций.

Рассмотрим эти направления подробнее.

**Повышение доступности кредитных ресурсов для потенциальных заемщиков.** Исследования проблем кредитования в ПАО АКБ «Связь-Банк» показали, что на первое место в рейтинге проблем, препятствующих развитию кредитования юридических и физических лиц, вышла проблема доступности кредитных ресурсов. В связи с этим целью повышения доступности кредитных ресурсов для ПАО АКБ «Связь-Банк» необходимо совершенствовать и расширить линейку кредитных продуктов. Банк также имеет проблемы с просроченной задолженностью, что требует разработки эффективной кредитной политики и мероприятий по снижению кредитного риска банка.

Очевидно, что для развития кредитования банку необходимо иметь достаточное количество пассивов, поэтому для дополнительного привлечения средств в банк ПАО АКБ «Связь-Банк» целесообразно предложить новую систему вкладов под условным названием «Доходный».

Предполагается, что данный продукт повысит вклады клиентов банка — юридических лиц на 10%, то есть прогнозируется сумма 18879 млн. руб. привлеченных средств. Предложен также кредит на образование под условным названием «Зачетный» и систему образовательного кредитования «Знания». Введение нового кредитного продукта на обучение, а также его активная реклама позволит увеличить количество клиентов и в основном за счёт притока молодежи. Целевой аудиторией данной программы кредитования могут стать клиенты в возрасте от 14 до 40 лет. Проанализировав деятельность других банков предлагаю процентную ставку по образовательному кредиту в 16,5% «годовых».

Предложенные программы развития потребительского кредитования в банке позволят увеличить доступность к его кредитным ресурсам и привлечь дополнительных клиентов.

**Повышение эффективности активных операций кредитной организации.** С целью повышения эффективности активных операций и превращения малоликвидных активов с ликвидные в ПАО АКБ «Связь-Банк» предлагается применение секьюритизации.

В общем виде процесс секьюритизации представляет собой процесс перевода активов в более ликвидную форму. В более узком аспекте секьюритизация может быть определена как финансовая операция, заключающаяся в трансформации низколиквидных активов в ценные бумаги, обеспеченные денежными поступлениями от исходных активов, в результате которой происходит перераспределение риска между первичным владельцем активов, гарантом и инвесторами. Первоначальным звеном в этой цепочке рефинансирования является банк, который занимается выдачей ипотечных кредитов и намерен продавать права требования по этим кредитам на постоянной основе, продолжая их обслуживание. Влияние секьюритизации выражается прежде всего в более эффективном распределении рисков по всему финансовому сектору, мобилизации средств пенсионных, страховых фондов и других инвесторов, вкладывающих денежные средства в ипотечные ценные бумаги. Доходность капитала при проведении предложенной секьюритизации ипотечных кредитов увеличится на 0,7%, что свидетельствует о повышении ликвидности активов банка.

В ходе осуществления процедуры банк осуществит структурирование и размещение инновационного финансового инструмента. В процессе работы над сделкой возникает возможность сформировать новую базу инвесторов из числа представленных на рынке. Потребуется

опыт, изобретательность и квалификация, чтобы донести до потенциальных инвесторов содержание финансового продукта. Поэтому необходимо ознакомить инвесторов с продуктом, обеспечить необходимый спрос и полностью разместить ценные бумаги на рынке.

**Совершенствование организации активных операций.** Основной проблемой организации активных операций является снижение их качества. Это обусловлено ростом просроченной задолженности по кредитному портфелю и повышению неоплаченных кредитов. Поэтому, с целью совершенствования организации активных операций предлагается совершенствовать работу банка с проблемными кредитами.

С целью снижения проблемных кредитов в банке необходимо разработать четкий алгоритм действия в случае возникновения проблемных кредитов и просрочек по ним давая возможность максимально вернуть долг.

В таком случае страхование и привлечение достаточного обеспечения дают возможность возратить кредитные средства и возместить убытки банка по основному долгу и процентам по кредиту путем возмещения от страховой компании и продажи обеспечения.

Стратегическими целями банка является сохранение и укрепление лидирующих позиций на рынке кредитных операций путем диверсификации продуктовой линейки и проведения политики активного развития розничного направления. В связи с этим, банку необходимо предпринять следующие меры:

- провести расширение и совершенствование спектра услуг для клиентов, которые будут отвечать рыночным тенденциям;
- расширить и диверсифицировать каналы дистрибуции кредитных продуктов и банковских услуг с помощью собственной или партнерской сети;
- улучшить систему риск менеджмента;
- провести модификацию и совершенствование методов работы с проблемной задолженностью с целью повышения качества кредитного портфеля;
- повысить операционную эффективность;
- осуществлять снижение операционных расходов;
- совершенствовать маркетинговую деятельность путем повышения и поддержания узнаваемости и доступности бренда банка;

— постоянно осуществлять совершенствование эффективности функционирования и управления;

— привлекать высокопрофессиональных специалистов для успешной деятельности банка.

На основании проведенного исследования направлений по совершенствованию активных операций банка предложены следующие направления работы:

1. Для дополнительного привлечения средств в банк ПАО АКБ «Связь-Банк» предложена разработка нового депозитного банковского продукта под условным названием «Доходный». На основании разработанной программы привлечения средств банк может развивать новые программы кредитования, которые позволят повысить прибыль банка и снизить его убытки. Предложенная программа развития потребительского кредитования в банке позволит увеличить доступность к его кредитным ресурсам и привлечь дополнительных клиентов.

2. С целью повышения эффективности активных операций и превращения малоликвидных активов в ликвидные в ПАО АКБ «Связь-Банк» предлагается применение секьюритизации (финансирование определенных активов при помощи выпуска ценных бумаг). Особенно актуальным для Связь-Банка является осуществление секьюритизации ипотечных кредитов. Под секьюритизацию подпадают ссуды, обладающие стандартными характеристиками сроков погашения, размеров, стоимостями, гарантиями и использованием получаемых прибылей. Доходность капитала при проведении предложенной секьюритизации ипотечных кредитов увеличится на 0,7%, что свидетельствует о повышении ликвидности активов банка.

3. Основной проблемой организации активных операций является снижение их качества, что обусловлено ростом просроченной задолженности по кредитному портфелю и повышению неоплаченных кредитов. Поэтому, с целью совершенствования организации активных операций предлагается совершенствовать работу банка с проблемными кредитами.

Таким образом, указанные мероприятия позволят повысить эффективность активных операций банка и повысить качество активов банка путем снижения проблемных кредитов и повышения доступности клиентов к кредитным ресурсам банка.

## Организация деятельности и анализ системы государственного пенсионного страхования Пенсионного фонда России и пути ее совершенствования

Гусева Дарья Алексеевна, студент;  
 Чистякова Марина Константиновна, кандидат экономических наук, доцент  
 ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*Пенсионное страхование рассматривается как одна из самых важных социальных государственных гарантий стабильного развития общества, поскольку затрагивает непосредственно интересы нетрудоспособного населения и косвенно всех трудоспособных граждан. Пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной целью его является обеспечение человеку заработанного уровня жизненных благ путем перераспределения и накопления средств во времени и в пространстве. Пенсионный фонд своими средствами обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям которые в силу определенных обстоятельств не могут обеспечить свое проживание, в том числе пенсионеров. Таким образом, определяется его важное социальное значение. Следовательно, актуальность исследования системы функционирования Пенсионной системы РФ заключается в том, что от уровня эффективности текущего функционирования ПФР зависит обеспечение достойного уровня жизни людям, не имеющим трудовых доходов.*

**Ключевые слова:** государственное пенсионное страхование, анализ системы государственного пенсионного страхования, Пенсионный фонд России, доходы бюджета ПФР, расходы бюджета ПФР, исполнение бюджета ПФР.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) — один из наиболее значимых социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в России. Создание Пенсионного фонда России позволило осуществить переход от государственного пенсионного обеспечения к обязательному пенсионному страхованию. С 1990 года ПФР является государственным страховщиком по обязательному пенсионному страхованию в Российской Федерации. [2]

ПФР осуществляет ряд социально значимых функций, в т. ч. установление и выплата страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), накопительной пенсии, пенсии по государственному пенсионному обеспечению, пенсии военнослужащих и их семей, социальных пенсий, пенсии госслужащих; вы-

дача государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал; администрирование страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование; назначение и реализация федеральной социальной доплаты к пенсии до уровня прожиточного минимума пенсионера в регионе; формирование, инвестирование и выплата средств пенсионных накоплений и др. [4]

В структуре Пенсионного фонда — 8 Управлений в Федеральных округах Российской Федерации, 83 Отделения Пенсионного фонда в субъектах РФ, а также ОПФР в г. Байконур (Казахстан), а также почти 2500 территориальных управлений во всех регионах страны.

Рассмотреть динамику таких показателей, как среднего размера трудовой пенсии по старости, МРОТ, прожиточного минимума пенсионера и среднего размера заработной платы в РФ в 2011–2015 гг. можно на рисунке 1 [5]:

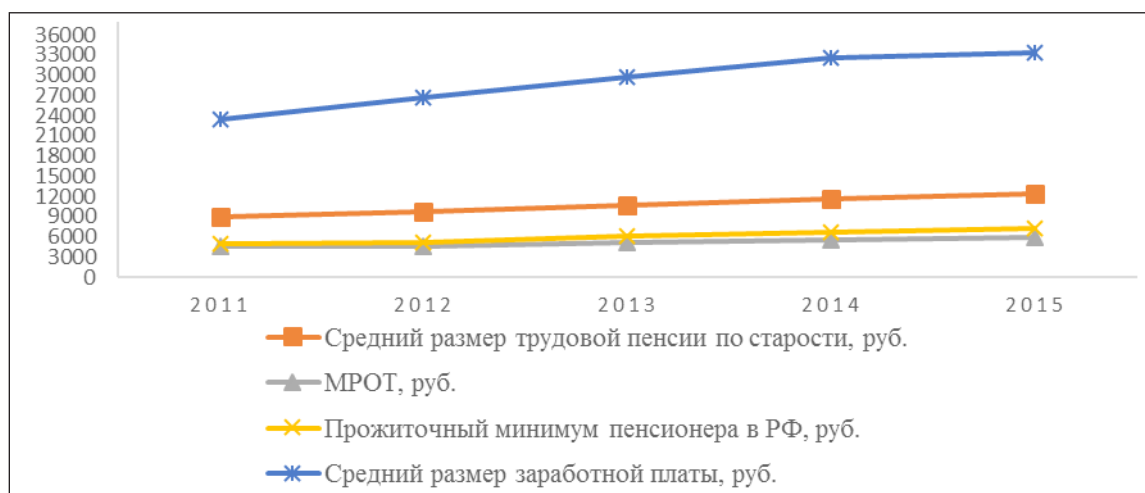


Рис. 1. Сравнение среднего размера трудовой пенсии по старости, МРОТ, прожиточного минимума пенсионера и среднего размера заработной платы в РФ в 2011–2015 гг.

Как видно на рисунке 1, в 2011–2015 гг. наблюдается рост всех перечисленных показателей. Прожиточный минимум пенсионера в РФ превышает минимальный размер оплаты труда, а средний размер трудовой пенсии практически в 2 раза превышает прожиточный минимум пенсионера. Средний размер заработной платы в 2015 г. более чем в 2,5 раза превышает средний размер пенсии. Однако, в 2015 г. размер инфляции составил 12,91%, а прожи-

точный минимум пенсионера по сравнению с 2014 г. вырос на 8,22%, МРОТ — на 7,40%, средний размер трудовой пенсии — на 7,38%, а средний размер заработной платы — на 2,41%. Следовательно, рост перечисленных показателей значительно ниже, чем инфляция.

Исполнение бюджета ПФР в 2011–2015 гг. представлено на рисунке 2 [4]:

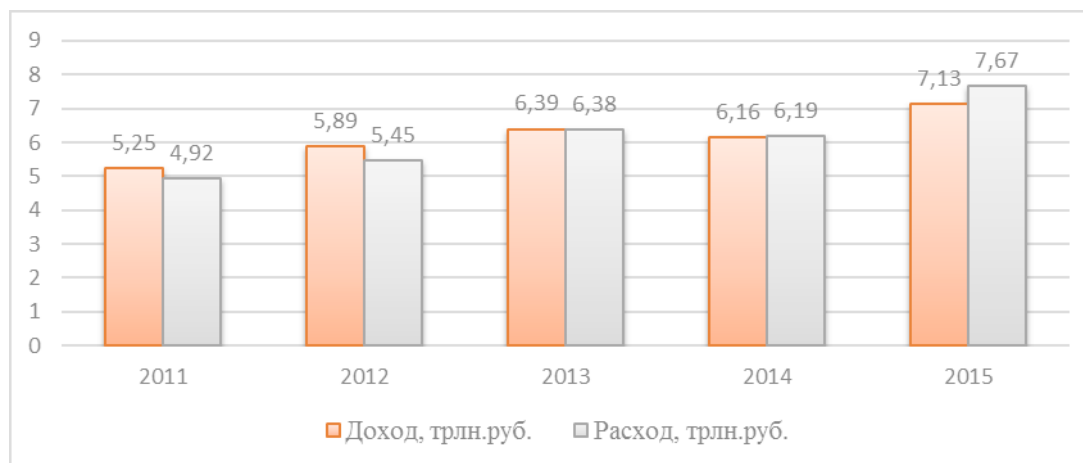


Рис. 2. Исполнение бюджета ГУ Управления ПФР в г. Орле и Орловском районе Орловской области в 2011–2015 гг.

Согласно рисунку 2, в 2011 г. бюджет ГУ Управления ПФР в г. Орле и Орловском районе Орловской области исполнен по доходам в сумме 5,25 трлн. руб., а по расходам — 4,92 трлн. руб., следовательно, общий профицит бюджета составил 330 млрд. руб. В 2012 г. бюджет исполнен по доходам в сумме 5,89 трлн. руб., а по расходам — 5,45 трлн. руб., следовательно, общий профицит бюджета составил 440 млрд. руб. В 2013 г. бюджет исполнен по доходам в сумме 6,39 трлн. руб., а по расходам — 6,38 трлн. руб., сле-

довательно, общий профицит бюджета составил 10 млрд. руб. В 2014 г. бюджет ПФР исполнен по доходам в сумме 6,16 трлн. руб., а по расходам — 6,19 трлн. руб., следовательно, общий дефицит бюджета составил 30 млрд. руб. Однако, в 2015 г. бюджет исполнен по доходам в сумме 7,13 трлн. руб., а по расходам — 7,67 трлн. руб., следовательно, общий дефицит бюджета ПФР составил 540 млрд. руб.

Состав и структуру доходов бюджета ПФР в 2013–2015 гг. проанализируем в таблице 2:

Таблица 1. Состав и структура доходов бюджета ПФР в 2013 – 2015 гг.

Источники дохода	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста в 2015 г. к	
	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	2013 г.	2014 г.
Доход ПФР, всего:	6390,00	100,00	6160,00	100,00	7127,00	100,00	111,53	115,70
в т. ч. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование	3460,00	54,15	3690,00	59,90	3862,60	54,20	111,64	104,68
Межбюджетные трансферты на обеспечение сбалансированности бюджета ПФР и на компенсацию выпадающих доходов ПФР	511,90	8,01	1076,50	17,48	1085,90	15,24	212,13	100,87
Суммарные доходы по накопительной составляющей бюджета ПФР	565,30	8,85	83,60	1,36	321,10	4,51	56,80	384,09
Дополнительные страховые взносы граждан и взносы работодателей в пользу застрахованных лиц	12,60	0,20	9,80	0,16	8,90	0,12	70,63	90,82



Источники дохода	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста в 2015 г. к	
	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	2013 г.	2014 г.
Средства на осуществление ежемесячных денежных выплат отдельным категориям граждан (ЕДВ)	322,90	5,05	358,50	5,82	370,00	5,19	114,59	103,21
Средства на предоставление материнского (семейного) капитала	241,30	3,78	301,00	4,89	312,00	4,38	129,30	103,65
Средства на компенсацию выпадающих доходов бюджета ПФР в связи с установлением пониженных тарифов страховых взносов для отдельных категорий плательщиков	330,10	5,17	288,20	4,68	342,90	4,81	103,88	118,98
Средства на софинансирование формирования пенсионных накоплений застрахованных лиц, уплативших дополнительные страховые взносы в ПФР	5,90	0,09	12,40	0,20	9,40	0,13	159,32	75,81
Средства на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда	940,00	14,71	340,00	5,52	814,20	11,42	86,62	239,47

Согласно данным таблицы 1, суммарные доходы бюджета ПФР за 2015 г. составили 7127 млрд. руб., что на 11,53 % выше, чем в 2013 г. и на 15,70 % выше, чем в 2014 г. В структуре доходов ПФР наибольшую долю занимают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, которые в 2015 г. составили 54,20 % от общего дохода, и по сравнению с 2013 г. и 2014 г. наблюдается рост показателя на 11,64 % и на 4,68 % соответственно, что происходит вследствие увеличения размера страховых взносов, уплачиваемых страхователями, и роста количества страхователей в РФ. Суммарные доходы по накопительной составляющей бюджета ПФР за 2015 г. составили 321,11 млрд. руб., что на 244,2 млрд. руб. ниже, чем в 2013 г. и на 237,5 млрд. руб. выше, чем в 2014 г.

Из федерального бюджета в бюджет ПФР в 2015 г. поступили:

— Средства на осуществление ежемесячных денежных выплат отдельным категориям граждан (ЕДВ) в размере 370 млрд. руб., что на 14,59 % больше, чем в 2013 г. и на 3,21 % выше, чем в 2014 г.

— Средства на предоставление материнского (семейного) капитала в размере 312 млрд. руб., что на 29,3 % выше, чем в 2013 г. или на 3,65 % выше, чем в 2014 г.

— Средства на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда в размере 814,2 млрд. руб., что на 125,8 млрд. руб. ниже, чем в 2013 г. и на 474,2 млрд. руб. выше, чем в 2014 г.

Рассмотрим состав и структуру расходов бюджета ПФР в 2013–2015 гг. в таблице 2:

Таблица 2. Состав и структура расходов бюджета ПФР в 2013–2015 гг.

Источники расходов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста в 2015 г. к	
	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	2013 г.	2014 г.
Расходы ПФР, всего:	6400,00	100,00	6170,00	100,00	7670,00	100,00	119,84	124,31
в т. ч. Расходы на пенсионное обеспечение	5250,00	82,03	5400,00	87,52	6220,00	81,10	118,48	115,19
Расходы на предоставление материнского (семейного) капитала	237,00	3,70	270,70	4,39	328,60	4,28	138,65	121,39
Расходы на ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан	353,00	5,52	341,40	5,53	358,80	4,68	101,64	105,10

Источники расходов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста в 2015 г. к	
	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	2013 г.	2014 г.
Расходы на осуществление федеральной социальной доплаты к пенсии	43,00	0,67	36,90	0,60	42,10	0,55	97,91	114,09
Расходы на финансовое обеспечение выплат неработающим трудоспособным лицам из числа родителей (усыновителей) или опекунов (попечителей), осуществляющих уход за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет или инвалидом с детства I группы	22,00	0,34	25,30	0,41	27,70	0,36	125,91	109,49
Расходы по накопительной составляющей бюджета ПФР	391,70	6,12	22,10	0,36	546,40	7,12	139,49	2472,40
Расходы на единовременную выплату средств пенсионных накоплений	19,40	0,30	17,80	0,29	15,70	0,20	80,93	88,20

Согласно данным таблицы 2, расходы бюджета ПФР за 2015 г. в целом выросли на 19,84 % по сравнению с 2013 г. и составили 7670 млрд. руб., а по сравнению с 2014 г. — выросли на 24,31 %. Наибольший удельный вес в структуре расходов бюджета ПФР имеют расходы на пенсионное обеспечение, которые в 2015 г. составили 81,1 % от общей суммы расходов. В 2013–2014 гг. данные расходы также составляли 82,03 % и 87,52 % от общей суммы расходов бюджета соответственно. На пенсионное обеспечение в 2015 г. направлено 6220 млрд. руб., что на 18,48 % больше, чем в 2013 г. и на 15,19 % выше, чем в 2014 г., что произошло в результате индексации пенсий на 10,3 %. На предоставление материнского (семейного) капитала в 2015 г. направлено 328,6 млрд. руб., что на 38,65 % больше, чем в 2013 г. и на 21,39 % выше, чем в 2014 г. Это вызвано увеличением материнского капитала на 5,5 % до 453026 руб. На ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан Пенсионным фондом израсходовано 358,8 млрд. руб., что на 1,64 % больше, чем в 2013 г. или на 5,10 % выше, чем в 2014 г., так как как с 1 апреля 2015 г. размеры ЕДВ были увеличены на 5,5 %. Расходы Пенсионного фонда на осуществление федеральной социальной доплаты к пенсии в 2015 г. сократились на 2,09 % по сравнению с 2013 г., а по сравнению с 2014 г. выросли на 14,09 % и составили 42,1 млрд. руб. На единовременную выплату средств пенсионных накоплений в 2015 г. направлено 15,7 млрд. руб., что на 19,07 % и на 11,80 % ниже, чем в 2013 и 2014 гг. соответственно.

К мероприятиям по совершенствованию пенсионной системы России можно отнести следующие:

— Установление дополнительного тарифа страховых взносов на обязательное пенсионное страхование для работодателей, имеющих рабочие места на опасных и вредных производствах.

— Введение механизма специальной оценки условий труда для обеспечения источника финансирования пенсий, назначаемых досрочно в связи с работой на вредном и опасном производстве.

— Изменение тарифной политики в отношении самозанятых страхователей в целях более полного обеспечения их пенсионных прав.

— Выбор гражданами варианта пенсионного обеспечения в системе обязательного пенсионного страхования.

— Совершенствование формирования пенсионных прав граждан в солидарной части пенсионной системы.

— Совершенствование персонифицированного учета граждан в системе обязательного пенсионного страхования.

— Совершенствование организационно-правовой формы негосударственных пенсионных фондов [1].

Население постоянно задается вопросом: «Куда выгоднее вложить накопительную часть пенсионных накоплений: в НПФ или ПФР?» [3]

Самым главным отличием двух структур есть то, что у них совсем разные доходные инструменты. Федеральный закон об инвестициях гласит и точно регулирует, что, куда и в каких количествах НПФ имеет право вкладывать финансовые средства своих клиентов. ПФР, в отличие негосударственного фонда, не способен инвестировать деньги граждан. Сюда можно отнести и облигации (только муниципальные), и акции, и долевые части. Управление де-

нежными средствами в ПФР ведётся только при помощи одной государственной компанией. Негосударственные фонды имеют право на совершение сделки с несколькими управляющими компаниями. Принцип подобного инвестиционного механизма прост — «одно яйцо в несколько корзин». Такой механизм позволяет уменьшить риски своих вкладчиков.

Трудности выбора НПФ вызваны постоянными реформами законодательной базы для отлаженной работы пенсионного механизма. За последние десять лет, как отмечают аналитики, правовая база менялась три раза. Такие частые изменения отражаются на неосведомлённости наших соотечественников; информационная скудность усложняет итак запутанные правила работы непростого пенсионного механизма.

На данном этапе можно отметить основные отличия между двумя фондами, государственным (ПФР) и негосударственным (НПФ):

а) доходы. Оставляя свои деньги у государства, вы можете рассчитывать на годовую прибыль всего в 8–10%, что не перекрывает официальную инфляцию. Негосударственные организации готовы увеличить ваши пенсионные сбережения на 15–20% в год, инвестируя деньги в недвижимость и ценные бумаги.

б) выплаты по наследству. Также важный пункт, заслуживающий того, чтобы о нем упомянули при сравнении. В обоих случаях присутствует возможность выплата наслед-

никам тех клиентов, которые не дожили до пенсионного возраста. И здесь вот существенная разница: ПФР выплачивает только законным наследникам (детям, родители или супруг), а вот НПФ производят такие расчёты всем тем наследникам, которые были указаны клиентом в заявлении. Это может быть или одна, конкретно указанная личность, или несколько лиц.

в) ответственность. Правовые взаимоотношения клиент-НПФ скреплены печатью и договором, в котором чётко расписаны все пункты ответственности двух сторон. При выборе правового урегулирования клиента с ПФР подписания подобных соглашений не предусмотрено.

Некоторые банки, при заключении договоров, могут навязать своим клиентам перевести накопительную часть пенсии из ПФ в НПФ. Это в дальнейшем влечет за собой снижение доходов бюджета ПФР. В этом случае, Пенсионному фонду необходимо расширять сотрудническую деятельность, но не только с банками, но и с другими организациями.

Таким образом, Пенсионному фонду необходимо расширять сотрудническую деятельность, увеличить доходность пенсионных сбережений до такого уровня, который будет превышать уровень инфляции. Также требуется рассмотреть проблему выплаты пенсионных накоплений по наследству не только законным наследникам, но и тем, кого клиент хочет указать в заявлении.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О негосударственных пенсионных фондах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015)
2. Федеральный закон от 28.12.2013 N 400-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О страховых пенсиях.»
3. Белянинова, Ю. В. Ваша пенсия. Ответы на все вопросы; Эксмо — М., 2014. — 320 с.
4. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>. Дата обращения: 01.06.2016.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. Дата обращения: 01.06.2016.
6. Полякова, А. А. Современное состояние страхового рынка РФ.// Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции «Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии» в 7 частях. Часть 7. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. с. 102–103.

## Обеспечение финансовой устойчивости страховой компании

Демина Алёна Витальевна, студент;

Кожанчикова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

В современных условиях постоянной нестабильности как в экономике в целом, так и на страховом рынке, когда постоянно проявляются кризисные явления, многие страховые организации испытывают целый ряд трудно-

стей, связанных с обеспечением своей финансовой устойчивости.

Показатели деятельности значительной части российских страховщиков свидетельствуют об имеющейся фи-

нансовой неустойчивости, что обусловлено не столько нехваткой финансовых ресурсов, сколько низким уровнем управления ими [1].

Финансовая устойчивость деятельности любого хозяйствующего субъекта отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором этот субъект, свободно маневрируя денежными средствами, способен путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Так же под понятием «устойчивости» часто понимается способность системы сохранить свое качество в динамичной среде. В то же время финансовая устойчивость как элемент системы находится под влиянием других элементов системы и реализует в себе ряд экономических факторов, например, ценовой деятельности фирмы, а также психологических, управленческих, юридических и других.

Обеспечение финансовой устойчивости страховой компании основывается на построении соответствующих тарифных ставок. Нестабильность экономики, усиление инфляционных процессов обострили проблемы адекватности тарифов принимаемым рискам. Поэтому является очень важным обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховой компании. Платежеспособность — это способность компании оплатить как уже предъявленные претензии, так и те обязательства, срок исполнения которых ещё не наступил. В соответствии с положениями Закона РФ «О страховой деятельности» под платежеспособностью понимается способность страховой организации своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства. Финансовая устойчивость же

подразумевает способность страховой организации сохранять свою платежеспособность в течение всего срока действия принятых обязательств по договорам страхования с учетом воздействия внешних и иных факторов.

При оценке финансовой устойчивости организации — страховщика, необходимо учитывать профессиональные риски и факторы внешней среды. К рискам относятся, политические, социальные, общеэкономические и ряд других. Все факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость страховщика, подразделяются на внешние и внутренние [3].

К числу внешних факторов обычно относят: рыночную конъюнктуру, уровень платежеспособности населения, уровень инфляции, изменения законодательства, регулирующего страховую деятельность; конкуренцию страховщиков и другие. Важнейшими среди внутренних факторов, определяющих финансовую устойчивость страховой компании, являются устойчивость страхового портфеля и устойчивость инвестиционного портфеля [2].

Проведем оценку финансовой устойчивости на примере Страхового публичного акционерного общества «РЕСО — Гарантия», которое является универсальной страховой компанией, созданной в 1991 году. Общество предоставляет широкий спектр услуг по страхованию физических и юридических лиц. Приоритетными направлениями деятельности Общества являются автострахование (КАСКО и ОСАГО, а также ДГО), добровольное медицинское страхование, страхование имущества физических и юридических лиц, ипотечное страхование, страхование туристов, страхование от несчастных случаев. Проанализируем состав и структуру страховых резервов СПАО «РЕСО-Гарантия» (таблица 1).

Таблица 1. Состав и структура страховых резервов компании

Вид резерва	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г. в %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. Вес. %	Сумма, т. р.	Уд. Вес. %	Сумма, т. р.	Уд. Вес. %	
Резерв по страхованию жизни,	449664	1,26	461006	1,15	684840	1,46	152,3
В том числе:							
Математический резерв	412365	1,15	420600	1,05	628497	0,13	152,4
Резерв расходов	500	0,01	491	0,01	524	0,01	104,8
Резерв выплат неурегулированных страховых случаях	10681	0,03	12985	0,03	19519	0,01	182,7
Резерв выплат по произошедшим, но не заявленным страховым случаям	4856	0,01	4086	0,01	1635	0,01	33,66
Выравнивающий резерв	21262	0,05	22844	0,05	34665	0,01	163,1
Страховые резервы по страхованию иному чем, страхование жизни,							
в том числе:							
Резерв незаработанной премии	20447306	4,13	22740268	4,10	27080636	5,77	132,4
Резерв заявленных, но неурегулированных убытков	10330307	29,1	11442481	28,7	12559273	2,67	121,5
Стабилизационный резерв	944733	2,65	1319170	3,31	1576502	3,36	166,8
Итого	35563524	100	39762422	100	46897051	100	

Анализ структуры страховых резервов из таблицы 1, показывает, что совокупные страховые резервы характеризуются преобладающим удельным весом. По результатам 2013 г. показатель убыточности страховых операций по страхованию иному, чем страхование жизни, составлял 1,26% по результатам операций за 2014 г. — 1,15%, за 2015 г. — 1,46%.

По данным таблицы 3, можно сделать вывод что на период 2013–2015гг. произошло увеличение резерва по страхованию жизни, так как в 2015 году по отношению к

2014 г. он составил 684840 тыс. руб., а в 2013 г. составил 499664 тыс. руб. Резервы убытков формируются для аккумуляции средств по предстоящим страховым выплатам. Согласно таблицы 3, резервы убытков на период 2013–2015 гг. возросли.

Как известно, основными показателями рынка страхования являются: страховые премии, страховые выплаты. Проанализируем показатели поступлений и выплат по договору страхования СПАО «РЕСО-Гарантия», которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. Страховые премии и выплаты СПАО «РЕСО-Гарантия»

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Страховые премии, всего млрд. руб.	5816946	8,98	66055993	46,69	78461194	54,95
В том числе:						
Заработанные страховые премии	55869984	86,36	73057060	51,64	61715625	43,22
Страховые премии, переданные в перестрахование	3021342	4,66	2344825	1,65	2607482	1,82
Итого страховые премии	64708272	100	141457878	100	142784301	100
Страховые выплаты, всего, млрд. руб.	33388512	75,05	38009183	78,11	39745247	80,39
Возмещение убытков (страховых выплат) всего	3710124	12,50	3842646	11,24	35517772	9,81
В том числе;						
доходы по суброгационным и регрессным требованиям	2528257	8,51	2247606	6,57	2254198	6,22
доходы от получения застрахованного имущества и его годных остатков в связи с переходом права собственности на него к страховщику	1171897	3,94	1395040	4,08	1297578	3,58
Итого страховые выплаты	29678388	100	34166537	100	36193470	100

Прежде всего, необходимо обратить внимание на рост в течение анализируемого периода уровня выплат, который характеризуется отношением общей величины страховых выплат к совокупной страховой премии. Показатель нормы выплат характеризует часть премии, которая не отдаётся перестраховщикам, а остаётся в распоряжении страховщика. Данный показатель вырос до 1,82% в 2015 г. (в 2013 г. он равнялся 4,66%). Это свидетельствует о том, что доля перестраховщиков в страховых премиях снижается, а это, в свою очередь, позволяет сделать вывод (при условии грамотного осуществления деятельности по исходящему перестрахованию): компания укрепляет свои позиции и становится менее зависимой от перестраховщиков.

Уровень выплат не превышает норму выплат, поэтому можно говорить о том, что фактические выплаты адекватны убыточности, которая применяется при расчете нетто-ставок, определяющих величину страховых тарифов.

Основным исходным условием осуществления инвестиций страховщиком является формирование инвестиционных ресурсов, направляемых на создание инвестиционного портфеля страховой организации. Формируя такой портфель, страховая компания должна ориентироваться на принятую инвестиционную политику и обязательно соблюдать принципы инвестиционной деятельности. Структура инвестиционного портфеля СПАО «РЕСО-Гарантия» представлена в таблице 3.

Из таблицы 3 видно, что на период 2013–2015 года, произошло увеличение объемов акций. Так в 2013 г. акции составили 10001112 руб. а в 2015 г. — 12279551 руб., на период с 2013 г. по 2015 г. объем акций увеличился на 2278439 руб. Это говорит о том, что увеличился уставной капитал за счет числа размещенных акций. Уставной капитал на начало 2013 г. Составил 240000 руб., на 2014 г. произошел прирост показателя и сумма соста-

Таблица 3. Состав и структура инвестиционного портфеля СПАО «РЕСО-Гарантия»

Виды активов	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Сумма, т. р.	Уд. Вес. %	Сумма, т. р.	Уд. Вес. %	Сумма, т. р.	Уд. Вес. %
Банковские вклады (депозиты)	25801883	63,98	17255766	42,09	14079208	27,54
Акции	10001112	24,8	12020961	29,31	12279551	24,02
Облигации	492754	1,22	2640805	6,44	7174127	14,03
Векселя	3462156	8,58	3707370	9,05	-	-
Предоставленные займы	323390	0,80	195027	0,47	1786011	3,49
Вклады в уставные капиталы	240000	0,59	2280575	5,57	2252985	4,40
Инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов	1680	0,03	2901692	7,07	9672072	18,92
Итого	40322975	100	41002196	100	51107351	100

вила 2280575 руб., а вот на 2015 г. вклады в уставной капитал по сравнению с аналогичным периодом составили 2252985 руб., это меньше на 27590 руб.

В соответствии с проведенной оценкой деятельности страховой компании «РЕСО-Гарантия» можно сделать вывод о том, что данная компания является финансово устойчивой, однако можно сделать ряд предложений, чтобы улучшить финансовое состояние компании. Во-первых, рекомендуется пересмотреть структуру вложений, часть из

которых можно разместить в более ликвидные активы. Во-вторых, следует обратить внимание на структуру расходов Общества и на ее основе провести их оптимизацию.

Таким образом, финансовая устойчивость страховой организации является комплексным понятием, которое требует подробного изучения всех аспектов ее деятельности. Обеспечение финансовой устойчивости является приоритетной задачей для любой страховой компании, желающей остаться на рынке.

#### Литература:

1. Штрикунова, М. М. Антикризисное управление и фактор риска инвестиционной деятельности предприятия // Проблемы экономики — 2014 г. № 1. с. 73–76.
2. Солонина, С. В., Овсянников Э. С., Ануфриева А. П., Факторы обеспечения финансовой устойчивости и платёжеспособности страховой организации // Политематический сетевой электронный научный журнал — 2014 г. № 99.
3. Мкртумян, Н. В. Уменьшение риска ликвидности на основе эффективного использования оборотного капитала // Проблемы экономики-2014 г. № 1. с. 41–44.
4. Мигачева, О. Н., Полякова А. А. Состояние и перспективы развития страхового рынка Российской Федерации // Сборник научных трудов I Международной заочной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и права» 10–12 июня 2014 года. Светлый Яр, 2014. с. 88–91.
5. Полякова, А. А. Современное состояние страхового рынка РФ. // Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции «Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии» в 7 частях. Часть 7. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. с. 102–103.

## Долгосрочное кредитование как совершенствование деятельности коммерческого банка на примере ПАО АКБ «Связь-Банк»

Житарь Яна Сергеевна, студент;

Чистякова Марина Константиновна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

В последнее десятилетие XX столетия после ряда финансовых кризисов российские коммерческие банки осуществляют, в основном, только расчетно-кассовое обслуживание предприятий производственного сектора экономики и их краткосрочное кредитование. Вместе с тем

экономика объективно нуждается не только в краткосрочном, но и долгосрочном кредитовании.

Одним из эффективных механизмов предоставления средств является кредитование, основанное на принципах: срочности, возвратности и платности. Банковская

система как регулятор денежного оборота страны способна создать необходимые предпосылки для развития инвестиционных процессов через механизм кредитования в направлении образования ресурсного потенциала долгосрочного кредитования и определения эффективных направлений капитальных вложений, обеспечивающих возвратность вложений, прибыльность банковских операций [1].

Экономическая эффективность внедрения предложенной методики оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц заключается в снижении экономического ущерба ПАО АКБ «Связь-Банк» от невозможности заемщиков отвечать по своим обязательствам. Дополнительных затрат на внедрение методики не потребуется. Обязанности по андеррайтингу заемщика целесообразно вменить работникам отдела кредитования без дополнительной оплаты труда, поскольку целесообразна автоматизация обслуживания клиентов в части оценки их кредитоспособности [4].

Экономическая эффективность разработанных мероприятий, направленных на совершенствование системы оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц в ПАО АКБ «Связь-Банк» заключается в следующем:

- сокращение просроченной ссудной задолженности физических лиц;
- уменьшение отчислений в обязательный резерв на возможные потери по ссудам;
- снижение трудоемкости оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц;
- увеличение активных операций банка за счет увеличения числа заемщиков по причине более точной оценки их кредитоспособности.

Использование разработанных мероприятий позволит банку более точно оценивать платежеспособность заемщиков и избежать просроченной задолженности. В результате значительный объем денежных средств может быть направлен на расширение деятельности банка.

Оценим экономическую эффективность внедрения системы автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц «EGAR Scoring». Внедрение данной системы повлияет на финансовые показатели ПАО АКБ «Связь-Банк» следующим образом:

— появится возможность сокращения численности кредитного отдела в случае негативного влияния финансового кризиса;

— уменьшение доли физического труда;

— повысится заинтересованность работников в результатах своего труда, с получением более объективных оценок его качества;

— повысится профессиональный уровень работников кредитного отдела (останется больше времени для экономического анализа, изучения нормативных и законодательных актов).

Затраты, которые будут связаны с приобретением и внедрением автоматизированной системы «EGAR Scoring», включают:

- расходы на приобретение программы
- оплата труда программиста, который будет устанавливать программу, и обучать сотрудников;
- отчисления на социальные нужды с заработной платы и др.

Затраты рассчитаем по формуле:

$$K = Z_n \times T_o (1 + K_c) + C_{пр} \tag{3}$$

где  $Z_n$  — часовая заработная плата программиста, руб.;

$T_o$  — время на обучение персонала, час.;

$K_c$  — коэффициент отчислений на социальные нужды, %;

$C_{пр}$  — стоимость программы.

С учетом заработной платы программиста 500 руб. в час, ставки взносов во внебюджетные фонды 30% и взносов на страхование от несчастных случаев на производстве 0,2%, затраты на установку программного обеспечения составят 41144 тыс. руб. в расчете на один офис (таблица 1).

Таким образом, затраты ПАО АКБ «Связь-Банк», связанные с внедрением системы «EGAR Scoring» составляют 41624 руб. в расчете на автоматизацию одного офиса.

Расчет экономического эффекта от внедрения системы «EGAR Scoring» определяется увеличением скорости обработки информации. При автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц происходит сокращение времени физического труда, и как следствие — сокращение расходов на оплату труда. Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 1. Расчет затрат ПАО АКБ «Связь-Банк» на внедрение автоматизированной системы «EGAR Scoring» в одном офисе, руб.

Показатели	Условное обозначение	Единица измерения	Значение показателя
Средняя заработная плата программиста в час	$Z_n$	Руб.	500
Время на обучение персонала	$T_o$	час	24
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	$K_c$	%	30,2
Стоимость программы	$C_{пр}$	руб.	26000
Всего	$K$	руб.	41624

Таблица 2. Расчет затрат на внедрение автоматизированной системы «EGAR Scoring» в расчете на один офис, руб.

Показатели	Единица измерения	Значение показателя
При ручной оценке кредитоспособности заемщиков — физических лиц		
Количество сотрудников кредитного отдела, занятых оценкой кредитоспособности заемщиков — физических лиц	чел.	10
Трудоемкость оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц	чел. — час.	10 чел x 20 дней x 8 час. = 1600 руб.
Среднечасовая оплата труда	руб.	280
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	%	30,2
Расходы на оплату труда, всего	руб.	1600 чел. час. x 280 руб. x 30.2% = 583296 руб.
При автоматизированной оценке кредитоспособности заемщиков — физических лиц		
Количество сотрудников кредитного отдела, занятых оценкой кредитоспособности заемщиков — физических лиц	чел	4
Трудоемкость оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц	чел. — час.	4 чел x 20 дней x 8 час. = 640 руб.
Среднечасовая оплата труда	руб.	280
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	%	30.2
Расходы на оплату труда, всего	руб.	640 чел. час. x 280 руб. x 30.2% = 233318 руб.
Эффект от использования	руб.	583296 – 233318 = 349978 руб.

Экономический эффект от внедрения системы «EGAR Scoring» характеризуется показателями, отражающими соотношение затрат и результатов.

Как видно из приведенных данных, экономия от внедрения автоматизированной системы «EGAR Scoring» в одном офисе составляет 349978 руб.

Расчеты показывают, что внедрение системы «EGAR Scoring» для автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков — физических в ПАО АКБ «Связь-Банк» лиц

целесообразно, так как расчеты показали высокую эффективность данного предложения.

За счет автоматизации оценки кредитоспособности и более эффективной оценки достоверности анкетных данных заемщика сократится число отказов в кредите по причине ошибочных решений [3].

Таким образом, за счет совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц банк сможет приумножить свои доходы.

#### Литература:

1. Банки и банковское дело. Под ред. И. Т. Балабанова. С.-П.: Питер, 2014.
2. М. К. Чистякова Государственная поддержка банковского сектора как инструмент стимулирования сельскохозяйственного производства в условиях импортозамещения ВЕСТНИК СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ, Орловский ГАУ № 1 (9), 2016 стр. 78
3. Центральный Банк Российской Федерации [электронный ресурс]: свободный доступ: <http://www.cbr.ru/>
4. Связь — Банк [электронный ресурс]: свободный доступ: <http://www.sviaz-bank.ru/>



## Зарубежный опыт управления финансовыми результатами деятельности организации

Зуева Екатерина Сергеевна, студент;  
Дударева Анжелика Борисовна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Каждая компания разрабатывает и использует собственную систему показателей, которая в наибольшей степени соответствует ее профилю деятельности и целям функционирования. Тем не менее, большинство из этих систем опираются на определенную базовую модель. Одна из первых моделей взаимосвязи отдельных показателей, которая впоследствии стала базовой, была разработана в 30-е годы специалистами концерна Du Pont и получила название «модель» Du Pont (Рис. 1.).

Система показателей Du Pont в первую очередь исследует способность компании эффективно генерировать прибыль, реинвестировать ее, наращивать обороты. Расщепление ключевых показателей на факторы (множители) и их составляющие позволяет определить и дать сравнительную характеристику основных причин изменения того или иного показателя, выявить темпы эконо-

мического роста компании. Система показателей Du Pont является хорошим инструментом, позволяющим не только оценить отдельные показатели, но и согласовать цели управления через задание требований к отдельным показателям, а также оценить результаты реализации плановых мероприятий.

Использование системы Du Pont позволяет осуществить принцип планирования «сверху — вниз», т. е. топ-менеджмент формирует плановые задания для всех подразделений, исходя из выработанных стратегических целей. «Низы» должны либо согласиться с поставленным заданием, либо обосновать невозможность его выполнения и дать свои предложения. Предлагаемый подход дает возможность более глубоко проанализировать влияние элементарных факторов (затраты на комплектующие и расходные материалы, заработную плату и т. д.) на про-

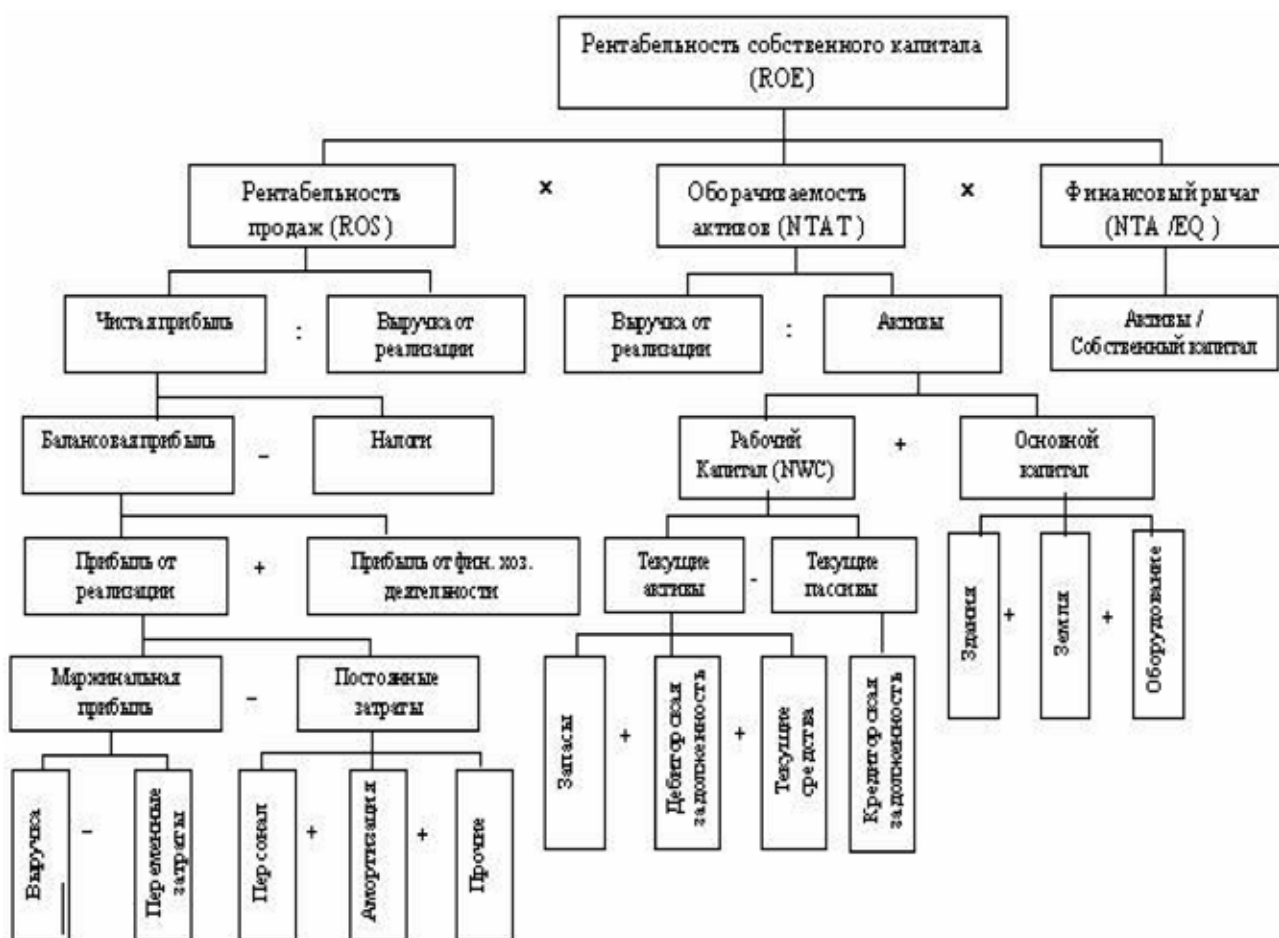


Рис. 1. «Модель» Du Pont

межуточные интегральные показатели (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость и т. д.).

Рассмотренный подход к планированию принципиально отличается от принятого на большинстве предприятий России: «снизу — вверх, сверху — вниз». Как правило, при таком подходе осуществляется принцип планирования от достигнутого.

Метод Du Pont основан на анализе соотношений, образующих рентабельность собственного капитала ROE (Return On Equity), которая расщепляется на рентабельность оборота, оборачиваемость активов и финансовый рычаг (показатель, характеризующий финансовую структуру капитала), причем каждый из факторов сам является содержательным экономическим показателем. Этот же подход применим и к анализу других ключевых показателей финансово-экономического состояния компании.

Рентабельность продаж ROS (Return On Sales) представляет собой способность генерировать прибыль от продаж. Средний уровень рентабельности продаж в разных отраслях разный, поэтому не существует какого-либо единого заданного уровня требований для данного показателя. Этот показатель является хорошим ориентиром для сравнения состояния предприятий в отрасли. В приведенной схеме используется чистая прибыль, хотя можно использовать любые перечисленные показатели прибыли. Это ключевой управленческий показатель, который позволяет оценить способность каждого элемента данной блок-схемы (рис. 1) влиять на рентабельность продаж. Можно выделить роль маркетинговых служб, подразделений управления производством и т. д.

Оборачиваемость активов характеризует количество продаж, которое может быть сгенерировано данным количеством активов. Этот коэффициент показывает, насколько эффективно используются активы, т. е. сколько раз в году они оборачиваются.

При использовании финансовых показателей с ориентацией на прибыль следует помнить, что существуют различные виды показателя «прибыль» (маржинальная прибыль, прибыль от основной деятельности, балансовая, валовая, прибыль до уплаты налогов, налогооблагаемая, чистая и др.), неопределенность применения которых может быть устранена при реализации выбранной компанией финансовой стратегии с учетом выдвинутых целей.

В качестве меры степени достижения цели максимизации прибыли в финансовом менеджменте наиболее часто используют следующие показатели прибыли: EBIT, EBITDA, NOPAT (NOPLAT).

1. EBIT (Earning before interest and taxes) — прибыль до вычета налогов процентов по заемным средствам, рассчитываемая как:

$EBIT = \text{Выручка} - \text{себестоимость, включая амортизацию} - \text{коммерческие и управленческие расходы.}$

2. EBITDA (Earning before interest and taxes, depreciation and amortization) прибыль до вычета налогов, процентов и неденежных расходов, определяемая как:

$EBITDA = \text{Выручка} - \text{себестоимость} - \text{коммерческие и управленческие расходы} + \text{амортизация} + \text{прочие неденежные расходы} + \text{доходы будущих периодов} - \text{расходы будущих периодов}$

или

$EBITDA = EBIT + \text{амортизация} + \text{прочие неденежные расходы} + \text{доходы будущих периодов} - \text{расходы будущих периодов.}$

3. NOPAT (Net Operating Profits After Taxes) или NOPLAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) — чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов, но до выплаты процентов, вычисляемая как:

$NOPAT (NOPLAT) = \text{Выручка} - \text{Себестоимость, включая амортизацию} - \text{Коммерческие и управленческие расходы} - \text{Налог на прибыль}$

или

$NOPAT (NOPLAT) = EBIT - \text{Налог на прибыль.}$

К преимуществам данных показателей следует отнести наглядность и относительную простоту формирования финансового результата деятельности компании. Так, например, EBITDA, являясь наиболее общим показателем прибыли, характеризует результат до оценки операционной, инвестиционной и финансовой сфер деятельности. Последовательное вычитание из этого показателя величины амортизации, неденежных расходов и налога на прибыль позволяет сформировать и оценить результат деятельности компании отдельно по ее основным функциональным сферам.

Вместе с тем использование показателей прибыли в качестве критерия максимизации прибыли имеет и ряд недостатков:

— показатели прибыли не учитывают «качество», доходов, а также неопределенность и риск, связанные с их получением;

— использование показателя прибыли не является лучшим с точки зрения оценки эффективности управления. Например, при определении прибыли доходы и затраты на капитал вычисляются и принимаются во внимание, но они не связаны жестко в рамках единого критерия;

— величина прибыли, отражаемая в бухгалтерской отчетности, не позволяет оценить, был ли приумножен или растрочен капитал компании за отчетный период, так как в бухгалтерской отчетности не находят полного отражения все экономические затраты на привлечение долгосрочных ресурсов. В отчетности непосредственно не находит отражения и тот факт, что использование долгосрочных ресурсов с экономической точки зрения обходится дороже, чем арифметическая сумма выплаченных процентов и дивидендов. В первую очередь это касается стоимости использования акционерного капитала, которая не ограничивается размером уплаченных дивидендов. Например, для привлечения капитала компания должна обеспечить доходность вложений, сопоставимую с той, которую инвестор мог бы получить по аналогичным вложениям с аналогичными рисками. Отмеченная минимальная доходность

на вложенный капитал может рассматриваться как стоимость его привлечения;

— показатели прибыли не могут быть использованы и в том случае, если альтернативные варианты при инвестиционном анализе различаются величиной прогнозируемых доходов и временем их поступления;

— в силу допущения бухгалтерскими стандартами разных стран возможности использования различных подходов к определению величины доходов и расходов, рассчитанные показатели прибыли могут быть несопоставимы.

В ряде случаев для оценки степени влияния выручки на прибыль в динамике используется показатель DOL (Degree of operational leverage, Operating leverage effect):

$$\begin{aligned} (\Delta \text{ЕВIT} / \text{ЕВIT}) \div (\Delta Q / Q) &= (GM_1 \times \Delta Q) / (GM_1 \times Q - FC) \\ \div (\Delta Q / Q) &= (GM_1 \times \Delta Q) \div \Delta Q \times Q \div (GM_1 \times Q - FC) = \\ &= GM_1 \times Q \div \text{ЕВIT} \end{aligned}$$

Где,  $\Delta Q$ ,  $Q$  — объем реализации и прирост объема реализации соответственно;

$\Delta \text{ЕВIT}$ ,  $\text{ЕВIT}$  — прибыль и прирост прибыли соответственно;

$GM_1$  — маржинальная прибыль на единицу продукции;

$FC$  — постоянные затраты.

Из представленного выражения видно, что показатель DOL является показателем силы операционного рычага, с помощью которого можно ответить на ряд важных управленческих вопросов.

#### Литература:

1. Дударева, А. Б., Кравченко Т. С. Условия повышения инвестиционной привлекательности России // Экономика и предпринимательство, № 4 ч. 1, 2014 г.
2. Дударева, А. Б., Кравченко Т. С. Особенности воспроизводства и обменных процессов в АПК // Аграрная Россия, № 7, 2014 г.
3. Житникова, А. А. Зарубежный опыт оценки финансового состояния предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд, № 16, 2012 г.
4. Кенжешов, Д. Г. Управление финансовыми результатами // Научные исследования и разработки молодых ученых, № 9–2, 2016 г.
5. Малых, Н. И., Борисова О. В. Ключевые аспекты управления прибылью организации. Режим доступа: <http://1fn.ru/?id=775>.

## Организация и пути совершенствования обязательного социального страхования

Икусов Роман Александрович, студент;

Ильина Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Страхование — одна из древнейших категорий общественных отношений. Зародившись в период разложения первобытнообщинного строя, оно постепенно стало непременным спутником общественного производств [5].

Современная рыночная экономика создает адекватную систему социальной защиты населения, важнейшим звеном которой является социальное страхование. Становление новой модели социальной защиты должно обеспечивать преемственность в социальной политике и соблюдение принципов общественной солидарности и социальной справедливости.

Система обязательного социального страхования — одна из предпосылок обеспечения социальной справедливости, создания и поддержания политической стабильности, становление социальной защиты должно обеспечивать преемственность в социальной политике и соблюдение принципов общественной солидарности и социальной справедливости. Проблемы социальной защиты личности, отдельных социальных групп и всего населения

имеют общегосударственное значение и характеризуются статусом национальной безопасности. От их решения зависит социальное воспроизводство населения, социально-психологическое состояние людей, стабильность функционирования общества, трансформация его в гражданское состояние.

Актуальность данной темы, определяется тем, что в условиях рыночной экономики главным институтом защиты человека является социальное страхование.

На сегодняшний день в России все большую актуальность приобретают вопросы, связанные с дальнейшей модернизацией социального страхования. На этом фоне следует предположить, что вектор социально-экономического развития народнохозяйственного комплекса, основанный на принципах социальной справедливости, может вывести страну на новый уровень.

Формирование национальной системы социального страхования — дело непростое. Необходимо органически увязать эту система с системой заработной платы, на-

логовой системой, политикой и состоянием рынка труда, демографическим положением в настоящем и его прогнозным положением в будущем (т. е. факторами, определяющими уровень пенсий и других страховых выплат, качество и объем услуг по лечению и оздоровлению трудящихся и т. д.). Только тогда удастся построить эффективную систему социальной защиты в стране.

Орловское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации является исполнительным органом Фонда социального страхования и осуществляет оперативное управление средствами социального страхования на территории региона. Рассмотрим подробнее источники формирования средств филиала в таблице, где показана динамика доходов по филиалу.

Таблица 1. Состав и структура доходов Фонда социального страхования РФ по Орловской области

Наименование статей	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	Сумма млн руб.	% к итогу	Сумма млн руб.	% к итогу	Сумма млн руб.	% к итогу	
<b>ДОХОДЫ</b>							
Страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве	271,2	18,0	284,1	17,1	292,7	16,9	107,9
Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	1267,3	83,9	1359,8	82,0	1410,5	81,3	111,3
Прочие не налоговые поступления в Фонд социального страхования Российской Федерации	-28	-1,9	14,9	0,9	31,6	1,8	-112,9
<b>Итого доходы</b>	<b>1510,5</b>	<b>100</b>	<b>1658,8</b>	<b>100</b>	<b>1734,8</b>	<b>100</b>	<b>114,8</b>

В структуре доходов регионального Фонда социального страхования наибольший удельный вес занимают страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности в связи с материнством, их удельный вес составил за последние 3 года более 80%.

На втором месте находятся страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве, их удельный вес примерно составляет 17%.

Следует отметить, что темпы роста уплаты страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности в связи с материнством производстве составляют 11,3%, а темпы роста страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев — 7,9%.

Доходы в целом по региональному Фонду социального страхования выросли на 14,8% и составили в 2015 году 1734,8 млн руб.

Расходы бюджета ФСС осуществляются исключительно на цели, определенные законодательством РФ, включая законодательство о конкретных видах обязательного социального страхования (пенсионного, социального, медицинского), в соответствии с бюджетами указанных фондов, утвержденными федеральными законами субъектов РФ.

Рассмотрим подробнее направления расходования средств филиала в таблице, где показана динамика расходов по филиалу.

Таблица 2. Состав и структура расходов Фонда социального страхования РФ по Орловской области

Наименование	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	Сумма млн руб.	% к итогу	Сумма млн руб.	% к итогу	Сумма млн руб.	% к итогу	
<b>РАСХОДЫ</b>							
Пособие по уходу за ребенком гражданам, подвергшимся воздействию вследствие радиационных аварий	213,6	12,1	189,6	10,2	119,8	6,2	56,1
Пособия по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию	361,8	20,4	365,7	19,7	398,2	20,6	110,1

Пособие по нетрудоспособности по обязательному социальному страхованию	585	33,0	652,3	35,1	717,6	37,0	122,7
родам	232,5	13,1	258,8	13,9	299,5	15,5	128,8
Ежемесячные страховые выплаты	154,2	8,7	159,9	8,6	166,1	8,6	107,7
Прочие	223,7	12,6	230,3	12,4	235,7	12,2	105,4
Итого расходов:	1770,8	100	1856,6	100	1936,9	100	109,4

В разделе расходов ФСС по Орловской области наибольший удельный вес занимают выплаты пособия по нетрудоспособности по обязательному социальному страхованию, их удельный в 2015 году составил 37%, а темп роста в 2015 году по сравнению с 2013 годом составил 22,7%.

На втором месте по расходам ФСС занимают пособия по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию, их удельный вес в 2015 году составил 20,6%, а темп роста — 10,1%, т. е. это говорит о том, что рождаемость увеличивается и, соответственно, выплаты пособий возрастает.

На третьем месте в расходах имеют место выплаты пособие по нетрудоспособности по родам, это и подтверждает тот факт, что пособия за уходом ребенка до полутора лет возросли. Удельный вес пособий по родам в 2015 году составил 15,5%, а темп роста в 2015 году по сравнению с 2013 годом составил 28,8%.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что социальная защита населения играет важную роль в стабилизации экономического развития России. Осознание этого привело к тому, что последнее время большое внимание стало уделяться решению социальных проблем, повышению уровня жизни, социальной защите детей, молодежи, пенсионеров, инвалидов.

Благодаря результатам проведения политики социального страхования населения в стране и ряде регионов наметились положительные сдвиги в социально-экономическом развитии. Эти сдвиги и свидетельствуют о восстановлении восходящих тенденций в объеме производства товаров и предоставления услуг. Таким образом, существующая практика доказывает, что социальная составляющая оказывает позитивное воздействие на стабилизацию и устойчивое развитие российской экономики [10].

Литература:

- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Региональные аспекты устойчивого развития аграрного сектора // Региональная экономика: теория и практика. 2011 г. — №19. с. 60 – 66
- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Роль фондообразующих отраслей в решении продовольственной проблемы регионов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. — №2. с. 40 – 45
- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Развитие сельскохозяйственного производства в контексте обеспечения продовольственной безопасности // Научное обозрение. — 2015. - №3. — с. 188 – 198.
- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Реализация механизма государственной поддержки аграрного сектора по новым правилам // Аграрная Россия — 2015. № 5. с. 32–36.
- Казанцев, С. К. Основы страхования: Учебное пособие Екатеринбург.: изд. ИПК УГТУ, 2011.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Влияние материальных ресурсов на доходность аграрных формирований. // Аграрная Россия. 2013. №3. с. 21–26.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Издержки производства продукции и производственные ресурсы в регионе // Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — №36. — г. с. 8 – 13.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Методические вопросы мониторинга устойчивого развития аграрного сектора региона // Аграрная Россия. 2014. №4. с. 27–32.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Экономический мониторинг функционирования сельского хозяйства региона в контексте обеспечения продовольственной безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №38. с. 36–44.
- Экономические основы и противоречия социальной защиты населения Жанказиева З. Н. «Национальные интересы: приоритеты и безопасность». 2011. № 7. с. 74–78.

## Финансовое состояние страховой компании и основные методики его оценки (на примере АО АСК «Инвестстрах»)

Калинин Денис Владимирович, студент;

Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Страхование является одной из важнейших составляющих инфраструктуры обеспечения социально-экономического развития страны, одним из наиболее эффективных способов профилактики и минимизации рисков, которые присущи сложной сфере социально-экономического развития, а также механизмом возмещения ущерба при реализации рисков [5].

Финансовое состояние страховой организации — это характеристика стабильности страховщика. Доступным источником информации о финансовом состоянии предприятия является предоставляемая им публичная отчетность: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

В отношении методики оценки финансового состояния организаций страхового рынка, существует многообразие точек зрения на основные положения, характеризующие состояние финансового состояния.

Так, систему относительных показателей, основанных на соотношении величины полученной прибыли с общей величиной страховых выплат и взносов, а также объемом накладных расходов, разработали Дюжиков Е. Ф. и Сплетухов Ю. А.

К недостаткам данной методики можно отнести то, что авторы не указали экономических обоснований, накладываемых ими на показатели условно-нормативных ограничений.

Методику оценки финансовой устойчивости страховщиков, основанную на анализе данных баланса и отчета о прибылях и убытках, предлагает Черников А. А. Он предлагает использовать не только относительные, но и абсолютные показатели.

Среди методик оценки финансовой устойчивости страховых компаний можно встретить и такие, в которых большее внимание уделяется абсолютным показателям и их динамике. Например, Федорович В. О. предлагает оценивать финансовую устойчивость страховщиков с помощью чистых активов, а также размера страховых резервов. Показатель чистые активы (активы-нетто), величина которого рассчитывается как валюта баланса, уменьшенная на задолженность учредителей по взносам в уставный капитал и суммы непокрытых убытков за отчетный и прошлый периоды. По мнению автора, активы — это достаточно универсальный показатель, позволяющий оценивать и сравнивать не только страховые компании между собой (независимо от видов страхования), но и с другими субъектами финансового рынка, например, с коммерческими банками. Одним из весомых преимуществ данного показателя является его способ-

ность отражать величину накопленных финансовых требований иных имущественных прав практически за все время функционирования страховой организации, а также по всему объему проводимых за это время операций.

Анализ формирования, наличия и использования страховых резервов, по мнению В. Федоровича позволяет с достаточной долей достоверности различать видовую специализацию страховщика. В качестве дополнительных показателей, оценивающих величину страховых резервов, автор предлагает использовать отношение страховых премий к страховым резервам и отношение страховых выплат к страховым взносам.

Наряду с вышерассмотренными, существуют методики оценки финансовой устойчивости страховщиков, базирующиеся исключительно на относительных показателях. К таковым относятся методики, предложенные Шиховым А. К и Мудриком Д.

Акционерное общество АСК «Инвестстрах» образовано в 1991 г. Лицензия С № 240177 на 18 видов страхования (по 52 Правилам страхования)

В таблице 1 приведены основные показатели деятельности АО АСК «Инвестстрах» за 2013–2015 гг.

Общий объем страховых премий по договорам, заключенным АО АСК «Инвест-страх» в 2015 году, составил 193678 тыс. руб., что на 34917 тыс. руб. или на 22,0% выше показателя 2013 года, в то время как среднерыночный прирост объема страховых премий в России за 2015 год составил 8,0%.

Выплаты по договорам страхования, включая входящее перестрахование, составили 24006 тыс. руб., что на 31036 тыс. руб. или на 56,4% ниже показателя 2013 года; в свою очередь среднерыночный прирост объема страховых выплат составил в 2015 году 14,27%.

По итогам деятельности АО АСК «Инвест-страх» за 2015 год получена прибыль в сумме 3003 тыс. руб. Из таблицы видно, что основными причинами сложившейся прибыли являются:

- увеличение объема подписанных страховых премий в 2015 году по отношению к объему портфеля 2013 года;
- существенное снижение объема страховых выплат;
- снижение роста прочих расходов.

Оценка уровня рентабельности деятельности компании является неотъемлемой составляющей ее финансового состояния.

Рентабельность деятельности АО АСК «Инвест-страх» сокращается. Это относится к рентабельности активов, рентабельности собственного капитала, а по рентабель-

Таблица 1. Основные финансовые показатели деятельности АО АСК «Инвестстрах»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Заработанные страховые премии — нетто-перестрахование	158761	152896	193678
из них страховые премии по договорам страхования, сострахования и перестрахования — всего	160173	202338	180400
Состоявшиеся убытки — нетто-перестрахование	55042	63068	24006
из них выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования — всего	53983	59584	30809
Изменение иных страховых резервов	-5431	-47163	-1833
Расходы по ведению страховых операций — нетто-перестрахование	38004	31538	31777
Управленческие расходы	34269	37717	98462
Инвестиционные доходы	426	869	1004
Прочие доходы	386	2728	5580
Прочие расходы	28992	20206	29206
Прибыль (убыток) до налогообложения	3266	3964	5532
Сальдо расчетов по налогу на прибыль	653	833	2529
Чистая прибыль (убыток)	2613	3131	3003

Таблица 2. Показатели рентабельности деятельности АО АСК «Инвестстрах»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность активов, %	0,70	0,54	0,40
Рентабельность собственного капитала, %	0,99	0,75	0,53
Рентабельность хозяйственной деятельности, %	34,41	22,87	45,28
Рентабельность оборота, %	20,08	14,0	15,32
Рентабельность основных производственных фондов, %	1,85	1,07	1,11

ности хозяйственной деятельности, наоборот, нагляден рост.

Страховая организация будет финансово устойчивой, если страховщик способен выполнять свои обязательства перед другими субъектами хозяйствования при любой неблагоприятной ситуации, как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, финансовые ресурсы страховщика являются основой формирования финансовой устойчивости. Количественно финансовая устойчивость предприятия определяется с помощью ряда финансовых коэффициентов (таблица 3).

Большинство показателей финансовой устойчивости АО АСК «Инвест-страх», имеет рост и размеры в пределах нормативов.

В итоге, расчеты привели к следующим результатам: большинство анализируемых показателей к концу отчетного периода улучшили свои значения, что говорит о возможности повышения платежеспособности АО АСК «Инвест-страх» в 2016 году.

Однако, система общих показателей финансовой устойчивости не является единственной в своем роде оптимальной системой. Это лишь один из вариантов ре-

Таблица 3. Показатели финансовой устойчивости АО АСК «Инвестстрах»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Рекомендуемое значение
Коэффициент автономии	0,73	0,71	0,81	$\geq 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости	1,38	1,40	1,24	$< 2$
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,05	-0,04	0,12	$\geq 0,5$
Коэффициент финансового рычага	0,38	0,40	0,24	$\leq 1$
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,27	0,28	0,19	-
Коэффициент самофинансирования	0,02	0,03	0,04	-

шения проблемы оценки устойчивости финансового положения страховой компании.

Маржа платежеспособности представляет собой часть активов страховщика, не связанную какими-либо обязательствами. Именно этот показатель используется органами страхового надзора многих стран для оценки финансовой устойчивости страховых компаний.

Фактический размер маржи платежеспособности АО АСК «Инвестстрах» превышал нормативное значение в 2015 году почти в 2,5 раза, а в 2014 году в 2,2 раза.

Т. о. можно сделать вывод о том, что финансовое состояние АО АСК «Инвестстрах» позволяет говорить о достаточном уровне надежности компании и ее возможностях дальнейшего развития в ближайшей перспективе.

#### Литература:

1. Богачев, А. И., Полякова А. А. Современное состояние и перспективы развития сельскохозяйственного страхования в России / Коллективная монография/ Sustainable economic development of regions. Monograph. — Vienna: «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, 2014. — 166 p.
2. Мигачева, О. Н., Полякова А. А. Состояние и перспективы развития страхового рынка Российской Федерации // Сборник научных трудов I Международной заочной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и права» 10–12 июня 2014 года. Светлый Яр, 2014. с. 88–91.
3. Полякова, А. А. Современное состояние страхового рынка РФ. // Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции «Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии» в 7 частях. Часть 7. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. с. 102–103.
4. Полякова, А. А., Зимина Д. Н. Влияние вступления России в ВТО на развитие инвестиционной деятельности страховщиков // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные достижения европейской науки». 17 июня 2013. г. — 25 июня 2013 г. Болгария. с. 72–74.
5. Федорова, Т. А. Основы страховой деятельности: Учебник/отв. ред. проф. Т. А. Федорова. — М.: БЕК, 2013. — 234 с.
6. Федорович, В. О. Анализ финансового состояния страховых компаний и оценка их реальной возможности увеличения уставного капитала // Аваль. — 2015. — №9. — с. 10.
7. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа. Учебное пособие. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сафиуллин, Е. В. Негошев, 3-е изд., перераб. и доп., М.: ИНФРА-М. 2014–209 с.
8. Шихов, А. К. Страхование. — М.: КноРус, 2015. — 320 с.

## Оценка стоимости предприятия методом дисконтирования денежных потоков

Клыбанская Екатерина Юрьевна, студент;

Сидорин Александр Александрович, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Оценка стоимости любого объекта собственности — это упорядоченный целенаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости объектов с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в определенный момент времени и в условиях конкретного рынка [2].

Актуальность данной темы заключается в том, что предприятия, как и товар, имеют возможность участвовать в процессе купли-продажи. И для более выгодной сделки требуется правильная его оценка одним из подходов: доходным, затратным и сравнительным.

В своей работе я буду использовать доходный подход, который включает в себя метод дисконтирования денежных потоков.

Оценка бизнеса с применением доходного подхода — это определение текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате функционирования бизнеса и (возможной) дальнейшей его продажи [2].

Доходный метод — метод, основанный на процедуре оценки стоимости, которая исходит из принципа непосредственной связи стоимости предприятия с текущей стоимостью его будущих доходов. Доходный подход применяется в случае, когда после продажи предприятие не планируют ликвидировать.

Данный подход включает в себя два метода: метод дисконтирования будущих денежных потоков и метод прямой капитализации прибыли.

Оценка бизнеса методом дисконтированных денежных потоков основана на предположении о том, что потенциальный покупатель не заплатит за данный бизнес сумму, большую чем текущая стоимость будущих доходов от этого



бизнеса. Собственник, скорее всего, не продаст свой бизнес дешевле текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов [1].

Длительность прогнозного периода в странах с развитой рыночной экономикой обычно составляет 5 – 10 лет, а в странах с переходной экономикой, в условиях нестабильности, допустимо сокращение прогнозного периода до 3 – 5 лет. Как правило, в качестве прогнозного берется период, продолжающийся до тех пор, пока темпы роста бизнеса не стабилизируются (предполагается, что в постпрогнозный период имеет место стабильный темп роста).

Расчет денежного потока для каждого прогнозного года может производиться двумя методами — косвенным и прямым. Косвенный метод анализирует движение денежных средств по направлениям деятельности оцениваемого бизнеса. Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по статьям прихода и расхода, т. е. по бухгалтерским счетам.

Определение ставки дисконта (процентной ставки для пересчета будущих доходов в текущую стоимость) зависит от того, какой тип денежного потока используется в качестве базы. Для денежного потока для собственного капитала применяется ставка дисконта, равная требуемой собственником ставке отдачи на собственный капитал; для денежного потока для всего инвестированного капитала применяется ставка дисконта, равная сумме взвешенных ставок отдачи на собственный капитал и заемные средства, где в качестве весов выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала.

Расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период производится суммированием текущих стоимостей доходов, которые приносит бизнес в прогнозный период и текущей стоимости бизнеса в постпрогнозный период.

Метод ДДП может быть использован для оценки любого действующего предприятия.

Рассчитаем денежный поток в ОАО «Звягинки» на период с 2016 по 2018 года. При этом будем увеличивать выручку от реализации на 30%, исходя из среднего увеличения выручки в период с 2013 по 2015 года. [3] Данные занесем в таблицу 1.

Таблица 1. Денежные поток в ОАО «Звягинки» в 2016–2018 годах

Наименование показателя	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Факт	Факт	Факт	Прогноз	Прогноз	Прогноз
Выручка от реализации, тыс. руб.	70306	82511	118128	153566	199636	259527
Изменение, %		117,36	143,17	130,00	130,00	130,00
Себестоимость реализации, тыс. руб.	53199	67098	76262	99141	128883	167548
Изменение, %		126,13	113,66	130,00	130,00	130,00
Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от реализации	17107	15413	41866	54426	70754	91980
Изменение, %		90,10	271,63	130,00	130,00	130,00
Прочие доходы, тыс. руб.	1781	2310	3701	3701	3701	3701
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	18888	17723	45567	58127	74455	95681
Изменение, %		93,83	257,11	127,56	128,09	128,51
Налоги (ЕСХН), тыс. руб.	1166	874	2266	3488	4467	5741
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	17722	16849	43301	54639	69987	89940
Изменение, %		95	257	126	128	129
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	47079	48073	48086	49047,7	50028,67	51029,25
Уменьшение (увеличение) собственного оборотного капитала, тыс. руб.		4136	33519	36870,9	40558	44613,79
Увеличение (уменьшение) долгосрочной задолженности, тыс. руб.		-1627	406	385,70	366,42	348,09
Денежный поток, тыс. руб.		67431	125312	140944	160940	185931
Ожидаемый темп роста %			185,84	112,47	114,19	115,53

По данным таблицы можно сказать следующее. При увеличении выручки на 30% в прогнозируемый период выручка от реализации будет равна 153566 тыс. руб., 199636 тыс. руб. и 259527 тыс. руб. в 2016 – 2018 годах соответственно. При изменении выручки увеличим прямо пропорционально себестоимость, таким образом, в 2016 году она будет равна

99141 тыс. руб., в 2017 — 128883 тыс. руб., в 2018 — 167548 тыс. руб. Следовательно, прибыль от реализации так же увеличится на 30%. Если предположить, что прочие доходы останутся на прежнем уровне, то прибыль до налогообложения увеличится на 27,56%, 28,09% и 28,51% в 2016–2018 годах и составит 58127 тыс. руб., 74455 тыс. руб. и 95681 тыс. руб. соответственно. При вычитании налога получим чистую прибыль. В 2016 по прогнозным данным она увеличится на 26% и станет равна 54639 тыс. руб., в 2017 году — увеличится на 28% и станет равна 69987 тыс. руб., в 2018 году чистая прибыль будет равна 89940 тыс. руб., что на 29% больше, чем в 2017 году.

Рассчитаем денежный поток предприятия. Он складывается из чистой прибыли, амортизационных отчислений, уменьшения (увеличения) собственного оборотного капитала и увеличения (уменьшения) долгосрочной задолженности. На данном предприятии имеется тенденция увеличения собственного оборотного капитала в отчетном периоде, и исходя из этого мы предположили, что в 2016–2018 годах он так же будет увеличиваться, на 10%. Долгосрочная задолженность уменьшается в 2013–2015 годах, а, значит, можно предположить, что в 2016–2018 годах будет аналогичная ситуация, поэтому мы уменьшили ее на 5%. Таким образом, денежный поток предприятия в 2016 году составит 140944 тыс. руб., что на 12,47% больше, чем в 2015 году. В 2017 году он будет равен 160940 тыс. руб., что на 14,19% больше. В 2018 году ожидается увеличение денежного потока на 15,53%, он составит 185931 тыс. руб.

Для того чтобы рассчитать стоимость предприятия необходимо рассчитать ставку дисконтирования. Ставка дисконтирования — это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости.

Так как на предприятии отсутствуют заемные средства, данная ставка будет рассчитываться по формуле:

$$\text{Ставка дисконтирования} = \text{Стоимость собственного капитала}, \quad (1)$$

Стоимость собственного капитала представим как отношение выплаченных дивидендов к размеру уставного капитала. Следовательно, ставка дисконтирования будет равна:

$$\text{Ставка дисконтирования} = 4780 \text{ тыс. руб.} / 80306 \text{ тыс. руб.} = 0,08. \quad (2)$$

Ставка дисконтирования равна 8%.

Для расчета стоимости предприятия необходимо продисконтировать денежные потоки в прогнозном периоде.

$$C_T = \frac{CF_1}{1+r_1} + \frac{CF_2}{(1+r_2)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r_n)^n}, \quad (3)$$

где,  $C_T$  — приведенная к текущему периоду стоимость предприятия,

$CF_{1,2,n}$  — денежный поток за прогнозируемые года,

$r_{1,2,n}$  — ставка

Таким образом, продисконтированная прогнозная стоимость предприятия равна:

$$C_T = \frac{140944}{1+0,08} + \frac{160940}{1,08^2} + \frac{185931}{1,08^3} = 416081,83 \text{ тыс. руб.} \quad (4)$$

Так же мы должны рассчитать стоимость предприятия в постпрогнозный период по формуле Гордона:

$$V_{\text{ост}} = \frac{CF}{(r-g)}, \quad (5)$$

где,  $V_{\text{ост}}$  — стоимость предприятия в постпрогнозный период,

$CF$  — денежный поток за последний год прогнозного периода,

$r$  — ставка дисконтирования,

$g$  — предполагаемый темп роста.

Модель Гордона — используется для оценки стоимости собственного капитала и денежных потоков. Модель Гордона является вариацией модели дисконтирования денежных потоков.

Цель оценки модели Гордона — оценка доходности собственного капитала, оценка стоимости собственного капитала компании, оценка ставки дисконтирования.

Остаточная стоимость в ОАО «Звягинки» равна:

$$V = 185931 \text{ тыс. руб.} / 0,08 - 0,02 = 3098850 \text{ тыс. руб.} \quad (6)$$

Приведем данную стоимость к настоящему времени.

$$V = 3098850 \text{ тыс. руб.} / 1,08 = 2869305,55 \text{ тыс. руб.} \quad (7)$$

Рассчитаем общую стоимость предприятия данным методом. Она будет складываться из приведенной к настоящему моменту времени стоимости предприятия в прогнозный и постпрогнозный периоды.

$$C = 416081,83 \text{ тыс. руб.} + 2869305,55 \text{ тыс. руб.} = 3285387,38 \text{ тыс. руб.} \quad (8)$$

Таким образом, ОАО «Звягинки» оценивается в 3285387,38 тыс. руб.

Литература:

1. Есипов, В. Е., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. — СПб.: Питер, 2013. — 464 с.

2. Сидорин, А. А. Модернизация механизмов финансового обеспечения устойчивого развития сельских территорий. — Вестник Орел ГАУ. — 2011. — №. — С.
3. Отчетность о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса за 2013–2015 года.

## О некоторых проблемах функционирования основного капитала предприятия

Ковшова Екатерина Александровна, студент;

Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Основной капитал является существенной частью имущественного комплекса, как отдельного предприятия, так и государства в целом. Представляя собой важнейшую и значительную часть национального богатства страны, основной капитал характеризует материальную базу, технический уровень производства. Основной капитал является одной из форм существования капитала предприятия. Он представляет собой часть активов предприятий, вложенных в основные средства, незавершенные долгосрочные инвестиции, нематериальные активы, которые являются видами внеоборотных активов.

Роль основного капитала, его использование при различных экономических отношениях всегда важна. Это обусловлено тем, что главным источником прибыли любого предприятия, национального богатства страны является умелое, разумное достаточно полное использование основных средств, со своевременной их модернизацией и обновлением. В сочетании с человеческим трудом, развитым менеджментом на различных уровнях производства и маркетингом достигается максимальная эффективность использования основных фондов.

Понятие основного капитала не является новым в области экономики и бухгалтерского учета. Впервые этот термин был отнесен к экономической категории шотландским ученым А. Смитом. Основным он называл капитал, увеличивающий доход «без перехода от одного владельца к другому или без дальнейшего обращения».

По мнению А. Смита основной капитал представляет собой любой вид реального или физического капитала, который не расходуется в процессе производства продукта и противопоставляется оборотному капиталу. В основной капитал А. Смит включал орудия труда, здания и сооружения, мероприятия по улучшению качества земли, а также трудовые навыки работников.

Английский экономист Д. Рикардо другой крупный теоретик классической политической экономии. Он создавал свои работы в более поздний период, период промышленного переворота и быстрого развития институтов рыночного хозяйства. В сравнении с А. Смитом Д. Рикардо отличается большим интересом к количественному анализу и практическим проблемам, в частности финансовым. По определению Давида Рикардо основной капитал — это та

часть совокупного капитала, который инвестируется в основные средства (такие как земля, здания, машины, сооружения и оборудование), которые остаются в бизнесе почти постоянно, или, по крайней мере, в течение более чем одного отчетного периода.

К. Марксом уточнены различия между основным и оборотным капиталом. Он подчеркивает, что основным отличием основного капитала является то, что циркуляционный времени намного дольше по сравнению с другими формами капитала.

В системе национальных счетов (СНС) Российской Федерации, основной капитал определяется как произведенные активы, которые используются постоянно или неоднократно в производстве товаров и услуг в течение одного года. Данное понятие используется при построении счетов накопления, межотраслевого баланса, а также баланса активов и пассивов. Состав основного капитала в СНС в целом соответствует составу основных фондов, предусмотренному действующим Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ).

Изучение литературных источников по экономической теории позволяет сделать вывод о разнообразии трактовок понятия «основной капитал».

В то же время следует отметить, что все сходятся во мнении, что основной капитал предназначен для удовлетворения постоянных и долгосрочных потребностей бизнеса и необходим для приобретения тех активов, которые будут использоваться в течение длительного периода.

Таким образом, проанализировав различные подходы к определению сущности и понятия основного капитала, можно сделать вывод, что в настоящее время в экономической литературе отсутствует единое определение термина «основной капитал», что требует уточнения содержания данного понятия.

По причине того, что рассмотренным выше подходам к толкованию сущности основного капитала присущи свои положительные и отрицательные стороны, мы предлагаем собственное определение данного понятия.

Под основным капиталом понимается часть имущественного комплекса в стоимостном выражении, которым владеет компания и использует в процессе функционирования бизнеса в течение относительно длительного периода времени.

Как правило, термин «основной капитал» определяется как синоним понятия «внеоборотные активы» (включая как материальные, так и нематериальные активы).

Целью финансового менеджмента предприятий является обеспечение требуемой величины основного капитала при минимальных затратах и его эффективное использование. Эффективное управление основным капиталом базируется на соблюдении следующих принципов:

Должны приобретаться только те основные средства, которые увеличат производительность бизнеса.

Устаревшие основные средства не должны приобретаться, хотя они могут быть доступны по более низким ценам.

Не должно быть никаких простаивающих мощностей. Это приведет к увеличению накладных расходов. Иными словами, новые основные средства должны быть куплены только тогда, когда существующие основные фонды полностью использованы.

На должном уровне осуществлять обслуживание основных средств: периодический осмотр, капитальный и плановый ремонт позволит значительно увеличить срок службы активов.

Грамотная амортизационная политика позволит осуществлять своевременную замену основных фондов за счет прибыли предприятия.

Решение по обновлению основного капитала находит свое отражение в инвестиционной политике предприятия, которая направлена на достижение экономического и научно-технического эффекта от осуществления капиталовложений. На основании принятых решений составляют сводный плановый документ, который называется бюджет потребности в финансировании обновления основных средств. Данный бюджет составляют на год с поквартальной разработкой. Данный бюджет разрабатывают финансисты и производственные менеджеры предприятия.

В теории и практике выделяют простое и расширенное воспроизводство основного капитала. Простое воспроизводство — это ремонт (текущий, капитальный) и замена основных средств. Источником финансирования ремонта служат издержки производства и обращения, а замену, в процессе их обновления осуществляют за счет амортизационных отчислений. Расширенное воспроизводство осуществляется за счет капитальных вложений, финансируемых из собственных и привлеченных с финансового рынка источников. По формам воспроизводства капиталовложения классифицируют на: новое строительство; расширение; реконструкция; техническое перевооружение.

С целью стимулирования предприятий к обновлению основных фондов предусмотрена государственная поддержка в форме субсидий, поручительств, гарантийных фондов, грантов и т. д. Из заемных ресурсов стоит отметить лизинговые продукты для начинающих предпринимателей.

Субсидия представляет собой доленое участие государства или организации, входящей в инфраструктуру поддержки малого предпринимательства в финансировании

отдельных расходов за счет бюджетных средств. Субсидии носят целевой характер, например, на приобретение инструментов и оборудования, сырьевых ресурсов, оплату затрат на аренду и т. д. В отличие от инструментов долевого финансирования, субсидии предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе. Для того, чтобы получить субсидию малому предприятию необходимо разработать технико-экономическое обоснование и смету расходов, а затем составить отчет о целевом расходовании предоставленных средств, подтвержденный первичными документами о произведенных затратах).

В целях обеспечения доступа к кредитным услугам финансовых организаций в регионах РФ за счет государственных средств создаются гарантийные фонды. Гарантийные фонды сами не финансируют малые предприятия, а выдают им поручительства по банковским кредитам. Такие поручительства позволяют распределить риски кредитования между малым предприятием, кредитной организацией и государством в лице гарантийного фонда. Помимо региональных гарантийных фондов схожие функции, в зависимости от специфики региона, могут выполнять фонды поддержки МСП и агентства (центры) развития предпринимательства. Максимальный объем одного поручительства, как правило, может варьироваться от 50 до 90% от размера выдаваемого банком кредита.

В последние годы при распределении средств в регионах акцент был смещен с прямого финансирования предприятий на поддержку инфраструктуры (гарантийных и микрофинансовых фондов, бизнес-инкубаторов и промышленных парков).

Процессы формирования и развития основного капитала регламентируются и отраслевым законодательством. Так, в агропромышленном комплексе, основные приоритеты поддержки для сельхозпроизводителей установлены в Государственной программе развития сельского хозяйства. В первую очередь, к приоритетам программы относятся:

- в экономической сфере — повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- в институциональной сфере — развитие кооперации, связей и формирование продуктовых подкомплексов, территориальных кластеров.

Для стимулирования сельхозпроизводителей на формирование современной материально-технической базы и обновление основных фондов предусмотрены субсидии по направлениям:

- Возмещение части затрат на уплату страховой премии и возмещение части процентной ставки по кредитам и займам;
- Оказание государственной поддержки на развития отраслей молочного и племенного животноводства, поддержка племенного крупного рогатого скота мясного направления, возмещение части затрат по наращиванию поголовья и т. д.
- Государственная поддержка малых форм хозяйствования (возмещение части затрат крестьянских (фер-

мерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков, развитие семейных животноводческих ферм, поддержка начинающих фермеров);

— Государственная поддержка экономически значимых региональных программ в области растениеводства и животноводства, а также по развитию мясного скотоводства;

— Субсидии производителям сельскохозяйственной техники;

Таким образом, в настоящее время существует достаточно широкий спектр инструментов и способов привлечения инвестиций для создания и обновления основных фондов российских сельскохозяйственных предприятий. Однако, ситуация с доступностью финансовых ресурсов для мелких сельхозпроизводителей остается сложной. На практике финансовые ограничения, связанные с привлечением внешнего финансирования для обеспечения текущей деятельности или создания нового предприятия, остаются актуальными и негативно влияют на развитие АПК.

Литература:

1. Бартенев, С.А. История экономических учений. — М.: Магистр, 2013, 480 с.
2. Богачев, А.И., Полякова А.А. Особенности процесса специализации производства в молочно-продуктовом подкомплексе // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. Краснодар: КубГАУ, 2014. № 98 (04). Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/06/pdf/35.pdf> с. 1193–1208.
3. Кириллова, О.А. Основные этапы развития категории «основной капитал». // Экономические науки. 2011. 11 (84). с. 143–147.
4. Полякова, А.А. К вопросу об устойчивом развитии сельских территорий // Вестник сельского развития и социальной политики. 2016. № 1 (9) с. 44–46.
5. Федеральная служба государственной статистики. Энциклопедия статистических терминов в 8 томах. Том 4 «Экономическая статистика». — М.: Госкомстат РФ, 2011, с. 20 (880 с.).

## Повышение финансовой устойчивости предприятий аграрного сектора

Коротков Иван Викторович, студент;

Чистякова Марина Константиновна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*В данной статье автор раскрывает важность проведения анализа финансовой устойчивости на предприятии сельскохозяйственной направленности, приводит практические расчеты на примере сельскохозяйственного предприятия.*

**Ф**инансовая устойчивость — одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия, отражающая его способность функционировать и развиваться максимально эффективно используя собственные и заемные ресурсы, сохраняя платежеспособность и независимость от внешних источников финансирования.

На сегодняшний день своевременно и правильно про-

ведённый анализ финансовой устойчивости предприятия позволит предприятию не только избежать финансового кризиса, но и принять необходимые меры для корректировки своей деятельности, что впоследствии поможет достичь хороших коммерческих результатов.

Попытаемся на примере ООО «Зерновые продукты» рассмотреть финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 1. Состав и структура капитала предприятия

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	
Собственный капитал	72316	74,61	99219	61,19	109532	67,6	129563	87,07	179,16
Заемный капитал	24607	25,39	62938	38,81	52497	32,4	19287	12,96	78,38
Итого	96923	100	162157	100	162029	100	148850	100	153,58

Капитал предприятия в целом вырос на 53,58% за анализируемый период, при этом собственный капитал вырос на 79,16%, а заемный снизился на 21,62%. В 2015 году на предприятии наблюдается 87% собственных и 13% за-

емных средств, что является хорошим соотношением для структуры капитала, в рамках исследования его финансовой устойчивости.

Таблица 2. Показатели платежеспособности предприятия

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Рекомендуемое значение	Абсолютное отклонение (+; —) 2015 г. от	
						2012 г.	2014 г.
Величина собственных оборотных средств, тыс. руб.	60672	108756	107807	108764	-	48092	957
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,04	0,02	0,01	≥0,2–0,5	0	-0,01
Коэффициент промежуточной ликвидности	10,13	12,85	8,77	27,77	≥ 0,7–1	17,64	19
Коэффициент текущей ликвидности	14,85	13,52	9,94	38,56	≥ 2	23,71	28,62
Доля производственных запасов в текущих активах	0,32	0,05	0,12	0,28	-	-0,04	0,16
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	2,93	18,65	7,65	3,48	0,6–0,8	0,55	-4,17

Величина собственных оборотных средств выросла за анализируемый период на 48092 тыс. руб., соответственно увеличился коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами на 0,55 и составил в 2015 году 3,48. Коэффициент абсолютной ликвидности меньше 0,2 и находится вне рекомендуемого диапазона, а это значит, предприятие не в состоянии сразу оплатить свои обязательства за счет наиболее ликвидных активов. Коэффициенты промежуточной и текущей ликвидности в

2015 году находятся на очень высоком уровне. Предприятие на данный момент способно расплатиться по своим обязательствам, но при этом есть негативный момент, заключающийся в том, что большую часть ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой будет довольно трудно вовремя взыскать, поэтому не стоит ждать возврата денег от предприятия в течение первых 3 месяцев.

Таблица 3. Показатели финансовой устойчивости

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Рекомендуемое значение	Абсолютное отклонение (+; —) 2015 г. от	
						2012 г.	2014 г.
Коэффициент автономии	0,75	0,61	0,68	0,87	≥0,5	0,12	0,19
Коэффициент финансовой зависимости	1,34	1,63	1,48	1,15	<2	-0,19	-0,33
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,84	1,10	0,98	0,84	≥0,5	0,00	-0,14
Коэффициент финансового рычага	0,34	0,63	0,48	0,15	≤1	-0,19	-0,33
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,25	0,39	0,32	0,13	-	-0,12	-0,19
Коэффициент самофинансирования	0,76	0,38	0,63	2,08	-	1,32	1,45

Коэффициент автономии в 2015 году равен 0,87, что больше чем в 2012 году на 0,12, данный показатель находится на высоком уровне, что свидетельствует о достаточности собственных средств у предприятия, коэффициент финансовой зависимости соответственно также указывает на независимость предприятия от заемного капитала. Коэффициент финансового рычага уменьшился на 0,19, и составляет 0,15, а значит предприятие теперь стало еще меньше полагаться на заемный капитал. Коэффициент привлеченного капитала показывает, что в 2015 году на 1 рубль хозяйственных средств, приходится 13 копеек заемного капитала.

Определим тип финансовой устойчивости на предприятии.

При абсолютной финансовой устойчивости выполняется неравенство:

$$З < СОС,$$

где  $Z$  — сумма запасов и затрат;

СОС — собственные оборотные средства, определяемые как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами.

$$Z = 31235 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СОС} = 108764 \text{ тыс. руб.}$$

$$Z < \text{СОС}, \text{ неравенство выполнено.}$$

Итак, предприятие ООО «Зерновые продукты» абсолютно финансово устойчиво, т. е. все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами и организация не зависит от кредиторов.

Главной проблемой предприятия является огромная величина дебиторской задолженности, из-за нестабильных расчетов контрагентов, предприятие не имеет достаточно высоколиквидных активов, для покрытия наиболее срочных обязательств, что негативно отражается на коэффициенте абсолютной ликвидности.

К основным направлениям политики ускорения и повышения эффективности расчетов относят:

— предоставление скидок дебиторам за сокращение сроков возврата платежей;

— использование векселей в расчетах с дебиторами, с учетом задолженности в банке для ускорения получения средств от дебиторов с уплатой процентов и комиссионных банку, факторинговые операции;

— предоставление отсрочки платежей с получением процентов от использования коммерческого кредита дебиторами.

Рассмотрим подробнее использование факторинга.

Допустим, из 80318 тыс. руб. дебиторской задолженности, 30000 тыс. руб. должны непроверенные покупатели. Предположим, что предприятие воспользовалось в 2015 году факторинговой услугой, с условием возврата 90% от общей суммы. Предприятие получило бы 27000 тыс. руб., сократив дебиторскую задолженность на 37,35%, что привело бы к улучшению структуры оборотных средств и увеличению денежных средств.

1000 тыс. руб. можно было бы тогда оставить на расчетном счете, для поддержания уровня абсолютной ликвидности. Тогда коэффициент абсолютной ликвидности будет равен 0,35, что уже будет говорить потенциальным инвесторам о том, что предприятие сможет расплатиться с долгами фактически в любой момент, в отличие от того, что происходит сейчас. В целом, уменьшение дебиторской задолженности и увеличение высоколиквидных активов, повысит устойчивость финансового состояния предприятия.

Что касается остальной суммы, то часть можно использовать для инвестиционной деятельности, а именно для краткосрочных финансовых вложений, что позволит предприятию защитить деньги от инфляции, или обновления техники и остальных основных средств, более половины из которых устарели, что позволит увеличить фондоотдачу, что положительно скажется на финансовой устойчивости.

#### Литература:

1. Иванова, Л.И. Развитие методики анализа финансовой устойчивости как способа достижения объективной оценки финансового состояния организации / Иванова Л.И., Бобылева А.С. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2013. — № 2. — с. 35–42.
2. Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. — 2015. — № 5. — с. 272–275.
3. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия / Advanced in Management and Marketing. — 2013. — Т. 1. — с. 1–4.

## Основные направления оптимизации денежных потоков

Косиняева Наталья Сергеевна, студент;

Сидорин Александр Александрович, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*В предлагаемой статье рассматривается значение и особенности управления денежными потоками, сформулированы основные понятия системы управления денежными потоками и оптимизации денежными потоками, рассмотрены основные направления оптимизации денежных потоков, мероприятия по сбалансированности объемов дефицита и избытка денежных средств и мероприятия по повышению чистого денежного потока предприятия.*

**Ключевые слова:** денежные средства, денежный поток, управление денежными потоками, сбалансированность объемов денежных потоков, оптимизация денежных потоков, дефицит и избыток денежных средств.

Управление денежными потоками предприятия является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгосрочную перспективу.

Система управления денежными потоками на предприятии — это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Планирование движения денежных потоков повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к [1]:

сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;

эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций предприятия, обеспечению профицита денежных средств и необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала.

Надо не забывать, что денежные средства сами по себе являются неприбыльным активом, поэтому главная цель управления ими — поддержание их на минимально необходимом уровне, достаточном для эффективной хозяйственной деятельности предприятия, в том числе для своевременной оплаты счетов поставщиков, что позволяет

воспользоваться предоставляемыми ими скидками с цены товара, поддержание постоянной кредитоспособности, оплаты непредвиденных расходов, связанных с коммерческой деятельностью.

Цель управления денежными потоками предприятия — поддержание оптимального остатка денежных средств путем обеспечения сбалансированности их поступления и расходования [2].

Одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками предприятия является их оптимизация. Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности. Предпосылкой осуществления оптимизации денежных потоков является изучение факторов внешней и внутренней среды предприятия, влияющих на их объемы и характер формирования во времени.

Основными направлениями оптимизации денежных потоков предприятия являются: сбалансирование объемов денежных потоков, синхронизация их во времени, максимизация чистого денежного потока. Сбалансирование объемов денежных потоков — это направление оптимизации денежных потоков предприятия позволяет обеспечить необходимую пропорциональность объемов положительного и отрицательного их видов. На результаты хозяйственной деятельности предприятия отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный денежные потоки, указанные в таблице 1.

Издержки упущенных возможностей (отказ от участия в каком-либо инвестиционном проекте) возникают при наличии на расчетном счете большой денежной массы у предприятия. При минимальном запасе денежных средств возникают издержки по пополнению этого запаса, так называемые издержки содержания (коммерческие расходы, обусловленные куплей-продажей ценных бумаг, или проценты и другие расходы, связанные с привлечением займа для пополнения остатка денежных средств). Поэтому, решая проблему оптимизации остатка денег на расчетном счете, целесообразно учитывать два взаимоисключающих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособ-



Таблица 1. **Отрицательные последствия денежного потока**

<b>Избыток денежного потока</b>	<b>Дефицит денежного потока</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– реальная стоимость временно неиспользуемых денежных средств от инфляции будет потеряна,</li> <li>– потенциальный доход от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования будет упущен,</li> <li>– уровень рентабельности активов и собственного капитала предприятия будет снижен</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– произойдет снижение ликвидности и уровня платежеспособности предприятия,</li> <li>– просроченная кредиторская задолженность поставщикам сырья и материалов будет расти,</li> <li>– рост доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам,</li> <li>– задержки выплаты заработной платы,</li> <li>– повышение продолжительности финансового цикла,</li> <li>– снижение рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия</li> </ul>

ности и получение дополнительной прибыли от вложения свободных денежных средств [3]. Балансировка объемов дефицита и избытка денежных средств представлена в таблице 2.

Второе направление оптимизации денежных потоков — синхронизация денежных потоков во времени призвано обеспечить необходимый уровень его платежеспособности в каждом из интервалов перспективного периода при одновременном снижении размера страховых резервов денежных активов. Объектом синхронизации выступают предсказуемые денежные потоки, поддающиеся изменению во времени. В процессе синхронизации денежных потоков во времени используются два основных метода — выравнивание и повышение тесноты корреляционной связи между отдельными видами потоков [4].

Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Этот метод оптимизации позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств

и повышая уровень ликвидности. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться. Повышение тесноты коррелятивной связи между потоками достигается путем использования «Системы ускорения — замедления платежного оборота» (или «Системы лидс энд лэгс»). Суть этой системы заключается в разработке на предприятии организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат в отдельные интервалы времени для повышения синхронности формирования положительного и отрицательного денежных потоков. Конечной целью оптимизации денежных потоков предприятия является третье направление оптимизации — максимизация чистого денежного потока предприятия, что повышает уровень его самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования, обеспечивает прирост рыночной стоимости предприятия. Повышение суммы чистого денежного потока предприятия может быть обеспечено за счет осуществления следующих основных мероприятий [4]:

Таблица 2. **Мероприятия по сбалансированности объемов дефицита и избытка денежных средств**

<b>Избыток денежного потока</b>	<b>Дефицит денежного потока</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение инвестиционной активности предприятия;</li> <li>2. Расширение или диверсификация деятельности;</li> <li>3. Досрочное погашение долгосрочных кредитов;</li> <li>4. Сокращение объема и состава реальных инвестиционных программ;</li> <li>5. Отказ от финансового инвестирования;</li> <li>6. Снижение суммы постоянных издержек предприятия.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Привлечение дополнительного собственного или долгосрочного заемного капитала;</li> <li>2. Совершенствование работы с оборотными активами;</li> <li>3. Избавление от непрофильных внеоборотных активов;</li> <li>4. Сокращение инвестиционной программы предприятия;</li> <li>5. Снижение затрат;</li> <li>6. Привлечение стратегических инвесторов с целью увеличения объема собственного капитала;</li> <li>7. Дополнительная эмиссия акций;</li> <li>8. Привлечение долгосрочных финансовых кредитов;</li> <li>9. Продажи части (или всего объема) финансовых инструментов инвестирования;</li> <li>10. Продажа (или сдача в аренду) неиспользуемых видов основных средств.</li> </ol>

- снижения суммы постоянных издержек;
- снижения уровня переменных издержек;
- осуществления эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат;
- осуществления эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности операционной деятельности;
- использования метода ускоренной амортизации используемых предприятием основных средств;

- сокращения периода амортизации используемых предприятием нематериальных активов;
- продажи неиспользуемых видов основных средств и нематериальных активов;
- усиления претензионной работы с целью полного и своевременного взыскания штрафных санкций.

На основе оптимизации денежных потоков предприятия может быть построена система планов рационального использования средств предприятия с учетом его специфики и внедрена соответствующая система контроля над их исполнением.

#### Литература:

1. Денежный поток. Управление денежными потоками [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe\\_planirovanie/124-528089.html](http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528089.html) (дата обращения: 31.05.16).
2. Балковой П. П., Стародубцева О. А. Движение денежных средств — инструмент анализа финансового состояния предприятия // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. — 2015. — № 2. — с. 93–97.
3. Сидорин А. А. Модернизация механизмов финансового обеспечения устойчивого развития сельских территорий // Вестник Орел ГАУ. — 2011. — № 5. — с. 42–44.
4. Сидорин А. А. Попова О. В. Проблемы реализации и перспективы развития механизмов государственной финансовой поддержки аграрных товаропроизводителей России. Вестник Орел ГАУ. — 2015. — № 1. с. 3–9.
5. Яковлева Н. И. Денежные потоки компании: особенности управления // Справочник экономиста. — 2011. — № 3.

## Государственное финансирование развития животноводства

Кулакова Татьяна Викторовна, студент;

Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*В связи со спецификой сельскохозяйственного производства и реструктурированием экономики неизбежно расширение ответственности государства и доли его участия в финансировании затрат на поддержку и развитие отраслей сельского хозяйства, сельских территорий. Однако государственный аппарат субсидирования сталкивается с неизбежными проблемами, которые наносят ущерб как государственному бюджету, так и получателям государственных средств.*

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, государственная поддержка, отрасль животноводства.

По итогам 2015 года сельское хозяйство стало лидирующим сектором по росту производства, которое увеличилось на 3,5%. За 3–4 года Россия сократила затраты на закупки продуктов питания за рубежом почти в 2 раза: с 42–44 миллиарда долларов до 23–24 миллиарда в 2015 году.

В силу специфики отрасли сельского хозяйства, рыночные механизмы хозяйствования не могут быть реализованы с той же полнотой и эффективностью в данном секторе экономики, в отличие от других отраслей народного хозяйства. Вследствие вышесказанного государственная поддержка является неотъемлемым фактором развития агропромышленного комплекса России [2].

Развитие отрасли животноводства является основополагающим фактором для эффективного развития всего агропромышленного комплекса, так как доля продукции животноводства составляет около 35% в структуре всей производимой продукции АПК.

По оценкам ИКАР, совокупная емкость рынка мяса в России в 2015 году вновь сократилась и составила 10,6 млн. тонн, что на 1,6% ниже уровня 2014 года. Темпы сужения емкости рынка замедлились по сравнению с прошлым годом, когда был зафиксирован уровень в 2,8%. Исходя из показателя численности населения РФ в 146 млн. человек, расчеты показывают, что за год среднедушевое потребление мяса снизилось с 73,8 кг/чел до 72,6 кг/чел. [1].

В этой связи особо остро встает вопрос оптимизации государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей по направлению животноводства.

Государственная поддержка отраслей животноводства включает:

- Развитие молочного животноводства
- Поддержка племенного животноводства
- Поддержка племенного крупного рогатого скота мясного направления
- Возмещение части затрат по наращиванию поголовья северных оленей, маралов и мясных табунных лошадей
- Возмещение части затрат по наращиванию маточного поголовья овец и коз
- Поддержка производства и реализации тонкорунной и полутонкорунной шерсти [5].

Орловская область занимает лидирующие позиции по производству основных видов сельскохозяйственной продукции. Субсидии на поддержку животноводства Орловской области в 2015 г. из регионального и федерального бюджетов представлены в таблице 1.

Государственная поддержка отрасли животноводства Орловской области в 2015 году осуществлялась по нескольким направлениям. Субсидии на реализацию молока составили 104,3 млн рублей, на содействие племенному животноводству — более 78 млн рублей. По итогам 2015 года АПК Орловской области получит более 2,5 млрд рублей господдержки, что на 221,8 млн рублей или 9,7% больше, чем в 2014 году. Бюджетополучателям из федеральной казны уже перечислено свыше 2 млрд рублей, из областной — 139,6 млн рублей. Также Постановлением Правительства Орловской области от 18.02.2016 №43 утвержден порядок предоставления субсидий за счет областного бюджета, выделенных на развитие альтернативных свиноводству направлений животноводства в рамках реализации подпрограммы «Предотвращение заноса и распространения африканской чумы свиней на территории Орловской области государственной программы Орловской области «Развитие государственной ветеринарной службы Орловской области».

В последние три года — 2013–2015 гг. — государство выделило на поддержку сельского хозяйства 618,6 млрд руб. — это сопоставимо с тем, сколько отрасль получила за все пять лет действия предыдущей программы до 2012 г.

На финансирование Госпрограммы развития сельского хозяйства в 2016 году из бюджета будет выделено 237 млрд. рублей. Это на 46% больше ранее озвученной суммы. Животноводы получают из госбюджета 37,21 млрд. рублей, таким образом, финансирование этого направления увеличится на 32,1%. Мясное и молочное скотоводство поддержат в объеме 9,35 млрд. рублей и 24,85 млрд. рублей соответственно. Это 37,3% и в 1,6 раза больше, чем предусматривалось изначально [2].

Значительные средства пойдут на молочное скотоводство. Если в 2015 году из бюджета было направлено 13,6 млрд. руб., то в 2016 году планируется 24,8 млрд. руб. Повышение средств почти в 2 раза. На поддержку племенного дела, селекции и семеноводства планируют выделить 8,3 млрд. руб. В проекте федерального бюджета есть поддержка малых форм хозяйствования.

Для развития финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса отдельной строкой выделены 10 миллиардов рублей «Россельхозбанку». Эти деньги позволят аграриям получить кредиты под минимальный процент и успешно развивать свои проекты [4].

Несмотря на сложившуюся систему господдержки, обе стороны, как представляющая, так и получающая субсидии стороны, сталкиваются с некоторыми проблемами. В прошлом году Минсельхоз довел до аграриев почти все выделенные деньги — 98,9% (в 2013 г. — 99,9%), в 2015 году на 1 ноября этот показатель составил немногим более 75%, отмечают аудиторы. При том, что без учета господомощи предприятия российского АПК последние семь лет «балансируют на уровне нулевой рентабельности», замечают аудиторы. В январе — октябре 2015 г. доведение господдержки до аграриев было исполнено на 22 процентных пункта лучше, чем на эту же дату 2014 г. [2].

Причины неэффективности господдержки, на которые указывают в Счетной палате — избыточное количество субсидий (что ведет к непродуктивному использованию бюджетных средств), дублирование некоторых субсидий (например, поддержка молочного животноводства регламентируется двумя отдельными подпрограммами), а также не востребованность субсидий по некоторым направлениям.

При этом Минсельхозу не раз приходилось перераспределять деньги с одной статьи на другую. Например, в 2014 году из 14,2 млрд руб., выделенных на поддержку хозяйств, подверженных сезонным рискам, 12,9 млрд руб.

Таблица 1. Государственная поддержка животноводства Орловской области в 2015 г., тыс. руб.

Направления государственной поддержки	Всего	Федерального бюджета	Бюджета субъекта РФ
Развитие молочного животноводства	104343	99126	5217
Поддержка племенного животноводства	78024	74123	3901
Поддержка племенного крупного рогатого скота мясного направления	229	218	11
Итого по направлению	182597	173467	9130

было перенаправлено на погашение ставок по краткосрочным кредитам и несвязанную поддержку [3].

Следует отметить что, необходимость государственной финансовой поддержки животноводства неоспорима. Не-

смотря на препятствия, возникающие при организации субсидирования объектов сельского хозяйства, данная отрасль является наиболее приоритетной в системе государственного участия.

Литература:

1. Аграрные рынки: итоги 2015 г. и перспективы 2016 г. от ИКАР [Электронный ресурс]// URL: <http://www.ikar.ru/lenta/564.html> (дата обращения 13.05.16)
2. Агропромышленный комплекс [Электронный ресурс]// URL: [http://invest-orel.ru/articles/itogi\\_agro2013](http://invest-orel.ru/articles/itogi_agro2013) (дата обращения 13.05.16)
3. Богачев, А. И., Полякова А. А. Особенности процесса специализации производства в молочно-продуктовом подкомплексе // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. Краснодар: КубГАУ, 2014. №98 (04). Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/06/pdf/35.pdf> с. 1193–1208 (дата обращения 13.05.16)
4. Гудкова, А. А. Анализ влияния объемов государственной поддержки на показатели развития сельского хозяйства// SCI-ARTICLE. RU. 2015. № 26 [Электронный ресурс]// URL: <http://sciarticle.ru/stat.php?i=1445968993>
5. Информационный справочник о мерах направления государственной поддержки АПК РФ: Государственная поддержка АПК РФ [Электронный ресурс]// URL: <http://www.gp.specagro.ru/site/index/day/30/month/12/year/2015> (дата обращения 13.05.16)
6. Сидорин, А. А. Попова О. В. Проблемы реализации и перспективы развития механизмов государственной финансовой поддержки аграрных товаропроизводителей России. Вестник Орел ГАУ. — 2015. — №1 с. 3–9.

## Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий

Курина Юлия Сергеевна, студент;

Ильина Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

**А**нализ финансового состояния предприятия и оценка вероятности его банкротства является важным элементом в системе управления хозяйственной деятельностью и производства, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основной разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

Руководство предприятием не может рассчитывать только на свою интуицию и примерные «прикидки в уме». Управленческие решения и действия сегодня должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Они должны быть научно обоснованными, мотивированными, оптимальными. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли анализа финансового состояния предприятия, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери. И, наоборот, те предприятия, на которых серьезно относятся к данному вопросу, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность.

Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого

субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение; выдвигаются на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, необходимо при помощи финансового анализа своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения состояния предприятия и его платежеспособности.

Одной из ключевых задач анализа финансового состояния предприятия является изучение показателей, отражающих его финансовую устойчивость. Она характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием в процессе текущей (операционной) деятельности.

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить, насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние источников собственных и за-

емных средств отвечало стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, т. е. отсутствию денежных средств, необходимых для расчетов с внутренними и внешними партнерами, а также с государством. В то же время наличие значительных остатков свободных денежных средств усложняет деятельность предприятия за счет иммобилизации в излишние материально-производственные запасы.

Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Осуществим расчет финансового риска по Коэффициенту финансового риска (левериджа):

При хорошем финансовом состоянии предприятие устойчиво и платежеспособно; при плохом — периодически или постоянно неплатежеспособно. Самый лучший вариант, когда у предприятия всегда имеются свободные денежные средства, достаточные для погашения имеющихся обязательств. Предприятие является платежеспособным и в том случае, когда свободных денежных средств у него недостаточно или они вовсе отсутствуют, но предприятие способно быстро реализовать свои активы и расплатиться с кредиторами.

По данным таблицы за анализируемый период собственные оборотные средства предприятия выросли на 1194207 тыс. руб. и составили в 2015 г. — 3181103 тыс. руб. Положительный показатель собственных оборотных средств говорит об увеличении получаемой предприятием прибыли. Прирост суммы собственных оборотных средств свидетельствует о том, что хозяйствующий субъект не только сохранил имеющиеся средства, но и накопил дополнительную их сумму.

Коэффициент финансовой зависимости является обратным коэффициенту автономии, рост показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств: 2013 г. 2,11 ед., 2013 г. 1,72 ед., 2015 г. 2,13 ед., норма менее 2.

Коэффициент самофинансирования показывает, какая часть активов финансируется за счет собственных источ-

ников, 2012 г. 0,10 ед., 2013 г. 0,03 ед. и 2014 г. 0,04 ед., т. е. уменьшается.

Коэффициент финансового риска (левериджа) показывает соотношение между заемными и собственными источниками, он имеет незначительное убавление значения к 2013 г. и к 2014 г. на -0,02 ед. и -0,52 ед., т. е. финансовый риск очень велик, но сокращается.

В динамике, большинство коэффициентов финансовой устойчивости имеют рост, и высокие удельные веса, что свидетельствует о положительных тенденциях развития организации. Таким образом, работа предприятия в течение 2014 г. характеризуется положительными тенденциями: увеличение финансовой независимости; наращивание собственного капитала; повышение финансовой устойчивости.

Удовлетворительная платежеспособность предприятия подтверждается такими параметрами, как:

- наличие свободных денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в банках;
- отсутствие длительной просроченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам;
- наличие собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала) на начало и конец отчетного периода.

Низкая платежеспособность может быть как случайной; временной, так и длительной (хронической). Последний ее тип может привести предприятие к банкротству.

Высшим типом финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для этого оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства, т. е. быть кредитоспособным.

Из данных таблицы 2 следует, что показатели финансовой устойчивости в динамике не изменяются. Это свидетельствует о том, что в течение трех последних лет установившийся тип финансовой устойчивости стабилен.

Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Рекомендуемое значение	Абсолютное отклонение (+; —) 2015 г. от	
					2013 г.	2014 г.
Коэффициент автономии	0,47	0,42	5,31	≥0,5	4,84	4,89
Коэффициент финансовой зависимости	2,11	1,72	2,13	<2	0,02	0,41
Коэффициент маневренности собственного капитала	1,56	1,81	1,53	≥0,5	-0,03	-0,28
Коэффициент финансового рычага) или Коэффициент финансового риска (левериджа)	0,90	1,40	0,88	≤1	-0,02	-0,52
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,47	0,42	5,31	-	4,84	4,89
Коэффициент самофинансирования	0,10	0,03	0,04	0,06	0,01	

Таблица 2. Абсолютные показатели финансовой устойчивости ОАО «Орелстрой», тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Источники формирования собственных средств	1561414	2078666	2145320
2. Внеоборотные активы	420130	440277	439053
3. Собственные оборотные средства	1141284	1638389	1706267
4. Долгосрочные обязательства	1678971	1542714	1283102
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных активов	2820255	3181103	2989369
6. Краткосрочные кредиты и займы	40032	-	1966
7. Общая величина основных источников средств	2860287	3181103	2991335
8. Общая сумма запасов	1991750	2005905	2488153
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-850466	-367516	-781886
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов	828505	1175198	501216
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов	868537	1175198	503182
12. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	M= (0,1,1)	M= (0,1,1)	M= (0,1,1)

Основные пути улучшения платежеспособности и ликвидности на предприятиях, имеющих неустойчивое финансовое состояние, следующие:

— увеличение собственного капитала;

— снижение внеоборотных активов (за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных средств);

— сокращение величины МПЗ до оптимального уровня (до размера текущего и страхового запасов).

Литература:

- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Региональные аспекты устойчивого развития аграрного сектора // Региональная экономика: теория и практика. 2011 г. — №19. с. 60 – 66.
- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Роль фондообразующих отраслей в решении продовольственной проблемы регионов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. — №2. с. 40 – 45.
- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Развитие сельскохозяйственного производства в контексте обеспечения продовольственной безопасности // Научное обозрение. — 2015. — №3. — с. 188 – 198.
- Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Реализация механизма государственной поддержки аграрного сектора по новым правилам // Аграрная Россия — 2015. № 5. с. 32–36.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Влияние материальных ресурсов на доходность аграрных формирований. // Аграрная Россия. 2013. №3. с. 21–26.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Издержки производства продукции и производственные ресурсы в регионе // Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — № 36. — с. 8 – 13.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Методические вопросы мониторинга устойчивого развития аграрного сектора региона // Аграрная Россия. 2014. №4. с. 27–32.
- Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Экономический мониторинг функционирования сельского хозяйства региона в контексте обеспечения продовольственной безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №38. с. 36–44.

## Обоснование оптимальных объемов финансовых ресурсов, обеспечивающих расширенное воспроизводство

Ларионов Павел Сергеевич, студент;  
Ильина Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Современный агропродовольственный комплекс России функционирует, как и экономика страны в целом, в весьма сложных и далеко неоднозначных социально-экономических условиях. Последние события на политической арене с участием России; процесс адаптации к условиям, принятым при вступлении в ВТО; запущенный новый интеграционный процесс 2015 г. в рамках Евразийского экономического пространства; экономические санкции наших внешнеторговых партнеров и ответное эмбарго импорта продовольственных товаров повышают риски неустойчивости конъюнктуры отечественного рынка, а особенно по таким отраслям стратегического назначения как сельское хозяйство.

Новый виток санкций в отношении России требует еще больше повысить роль внутреннего рынка для обеспечения бесперебойного экономического развития страны. Необходимо активизировать внутренние механизмы формирования денежных ресурсов, что предполагает значительную корректировку финансовой политики. Важная роль в реализации этой задачи отводится формированию оптимальной структуры финансовых ресурсов предприятия.

Роль финансовых ресурсов организации трудно переоценить. Фактически это денежные средства, находящиеся в распоряжении фирмы, которые принимают в процессе предпринимательской деятельности разную форму, воплощаясь в основные средства, запасы, дебиторскую задолженность и другие активы. И необходимо понимать, что успех коммерческой деятельности предприятия зависит не только от спроса на производимый им товар, но и от того, насколько эффективно распределены его финансовые ресурсы. Правильный баланс активов позволяет избежать «застой» ресурсов в материалах, готовой продукции или основных средствах. Каждый рубль, инвестированный в производство, должен работать как можно более эффективно. Именно поэтому организация должна находиться в состоянии постоянного поиска той «золотой середины» в структуре баланса, которая позволит достичь наилучших результатов.

Успех деятельности каждой организации во многом зависит и определяется знанием ее финансовой стороны, ос-

нову которой составляет капитал и его оптимальная структура. Перед любым хозяйствующим субъектом всегда стоит задача по выбору рациональной структуры источников финансирования хозяйственной деятельности. С этих позиций необходимо определить:

- какие источники финансирования на данный момент доступны для организации;
- достаточно ли их будет для расширенного воспроизводства;
- необходимо ли привлечь дополнительные источники, и в каком размере;
- какие источники наиболее выгодны для организации;
- какова эффективность использования коммерческих кредитов;
- какова доля государственной финансовой поддержки в общей сумме используемых организацией средств.

Ответы на эти вопросы позволят определить направления, способствующие формированию оптимальной структуры капитала организаций, обеспечению эффективности его использования, повышению финансовой устойчивости. Собственные средства являются основным источником деятельности любой организации. Однако низкая доходность сельхозтоваропроизводителей не позволяет обеспечить ее в достаточном объеме. В связи с этим первоочередной проблемой становится поиск более эффективных форм привлечения дополнительных источников [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Решить проблему продовольственной безопасности и преодолеть кризисные явления в экономике невозможно без активной интенсификации производства, которая всегда являлась и является важным направлением развития всех отраслей экономики. Тем не менее, отдавая предпочтение ей, нельзя не учитывать, что увеличение производства продукции всегда сопровождается дополнительными материальными и трудовыми издержками, а для этого необходимы различные источники финансирования.

В таблице приведены соотношения собственного и заемного капитала по сельскохозяйственным организациям Орловской области.

Таблица 1. Структура формирования финансовых ресурсов, %

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Собственный капитал	63,5	73,6	63,1	68,1	69,4
Заемный капитал	36,5	26,4	36,9	31,9	30,6

В динамике, начиная с 2011 г. наблюдается наращивание собственного капитала организаций и особенно в 2012 г. В большинстве стран принято считать финансово независимую компанию с удельным весом собственного капитала в общей его величине от 30 % (критическая точка) до 70 %. В таком случае, если исходить от условно установленной критической точки на уровне 30 %, то товаропроизводители смогут вернуть долги, предъявленные к взысканию, реализовав в 2015 г. 69,4 % своего имуще-

ства, сформированного за счет собственных источников. Вариабельность заемного капитала за 2011–2015 гг. составила от 26,4 % до 36,9 % [7, 8].

По мнению ученых, большая часть сельскохозяйственных товаропроизводителей в настоящее время не располагают финансовыми ресурсами для расширенного воспроизводства. Поэтому попытаемся на примере ООО «ВиКО» рассмотреть формирование и тенденции изменения состава финансовых ресурсов (табл. 2).

Таблица 2. Состав и структура финансовых ресурсов

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. в % к 2013 г.
	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	
1. Собственные и приравненные к ним средства, всего	57318	52,5	61405	69,2	72154	56,3	125,9
в том числе:							
прибыль	30959	28,3	36811	41,5	44435	34,6	143,5
амортизационные отчисления	26359	24,2	24594	27,7	27719	21,7	105,2
2. Мобилизуемые средства на финансовом рынке, всего	44759	41,0	18180	20,5	46814	36,5	104,6
3. Поступающие средства в порядке перераспределения, всего	7167	6,5	9122	10,3	9240	7,2	128,9
в том числе: страховые взносы по наступившим рискам	-		-				
бюджетные средства	7167	6,5	9122	10,3	9240	7,2	128,9
Всего	109244	100	88707	100	128208	100	117,4

В качестве основного источника инвестиций традиционно выступают собственные финансовые ресурсы предприятий. Как видно из данных таблицы их роль как источника в настоящее время значительна. Данные таблицы указывают на то, что за исследуемый период наибольший удельный вес в структуре финансовых ресурсов занимала группа «собственные и приравненные к ним средства», а именно прибыль, остающаяся у предприятия после ее распределения. Однако, ее удельный вес в структуре источников финансирования хозяйственной деятельности составил в 2015 г. несколько сократился и составил 34,6 %. В то же время установлено увеличение данного источника в 2015 г. на 43,5 % в сравнении с 2013 г.

Амортизационные отчисления занимают в структуре более 20 %. Более того, в структуре источников в 2015 г. он составил 21,7 % и увеличился в сравнении с 2013 г. на 5,2 %. Это свидетельствует о том, что хозяйство обновила материально-техническую базу, приобрела более технически обновленные средства, что увеличило начисление амортизации.

Бюджетные вложения в сельское хозяйство данного предприятия составляли в 2013г — 6,5 %, в 2014 г. — 10,3 %, в 2015 г. — 7,2 % и в динамике произошло их увеличение на 28,9 %. Таким образом, опасения по поводу снижения государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий в связи с функционированием России в ВТО является необоснованным выводом. Об этом свидетель-

ствуют данные по ООО «ВиКО» Краснозоренского района.

ООО «ВиКО» — одно из многих хозяйств, которое пользуется кредитом, но не занимается ценными бумагами. Поэтому группа финансовых ресурсов «Мобилизуемые на финансовом рынке» включает только кредитные ресурсы. Данное предприятие, несмотря на сезонный характер производства, на одновременное получение выручки от реализации своей продукции старается обеспечить хозяйственную деятельность только за счет своих средств, однако ему это не удается, поэтому оно вынуждено брать кредиты в банке. ООО «ВиКО» за последние три года не участвует в страховании имущества, несмотря на совершенствование закона о страховании.

Выбор доли заемных средств для организаций является одной из наиболее острых проблем. Получение кредита или привлечение средств инвесторов является очень трудной задачей для собственников:

— получение — долгий процесс, связанный с многочисленными проверками финансовой деятельности;

— привлечение — инвесторы очень недоверчиво относятся к предприятиям и собственникам необходимо приложить много усилий для получения заемных средств именно от инвестора.

При построении долгосрочной стратегии развития организации необходимо определить соотношение собственных и заемных средств, т. к. это сильно влияет на финансовую устойчивость.



Литература:

1. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Региональные аспекты устойчивого развития аграрного сектора // Региональная экономика: теория и практика. 2011 г. — №19. с. 60 – 66.
2. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Роль фондообразующих отраслей в решении продовольственной проблемы регионов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. — №2. с. 40 – 45.
3. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Развитие сельскохозяйственного производства в контексте обеспечения продовольственной безопасности // Научное обозрение. — 2015. — №3. — с. 188 – 198.
4. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Реализация механизма государственной поддержки аграрного сектора по новым правилам // Аграрная Россия — 2015. № 5. с. 32–36.
5. Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Влияние материальных ресурсов на доходность аграрных формирований. // Аграрная Россия. 2013. №3. с. 21–26.
6. Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Издержки производства продукции и производственные ресурсы в регионе // Региональная экономика: теория и практика. — 2008 г. — №36. — с. 8 – 13.
7. Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Методические вопросы мониторинга устойчивого развития аграрного сектора региона // Аграрная Россия. 2014. №4. с. 27–32.
8. Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Экономический мониторинг функционирования сельского хозяйства региона в контексте обеспечения продовольственной безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №38. с. 36–44.

## Особенности оценки финансового состояния компаний за рубежом

Лежепекова Анастасия Александровна, студент;

Дударева Анжелика Борисовна, кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

В промышленно-развитых странах банковский надзор и методология анализа развивались в зависимости от финансовых кризисов, изменений в экономике и политических событий. Особенности оценки определяются законодательством, культурой, традициями стран, а также другими факторами. Однако можно сказать, что методика проведения зарубежного анализа во многом схожа с принципами оценки финансового состояния в отечественной практике.

Ниже приведены некоторые зарубежные методики оценки финансового состояния, такие как «CAMEL», «Z — коэффициент Альтмана», «коэффициент Таффлера», «6С», «PARTS», «PARSER» и «СAMPARI», а также будет раскрыт их основной смысл.

Наиболее ярким примером методики оценки финансового состояния, применяемая к коммерческим банкам, является американская рейтинговая система оценки деятельности «CAMEL». Она включает в себя все важнейшие компоненты устойчивости банка, оцениваемые банковскими аудиторами, основу для анализа составляют результаты надзорной проверки на месте. Хотя рейтинговая система «CAMEL» представляет собой стандартизированный метод оценки деятельности коммерческих банков в США, российские консалтинговые службы активно применяют эту систему (в адаптированном варианте) к комплексной оценке финансового состояния коммерческих организаций. Методика проведения ана-

лиза финансового состояния коммерческих банков, предлагаемая американскими аналитиками предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием и оценки финансовой устойчивости в условиях рыночной экономики.

Особенностью данной системы является то, что она включает как числовые элементы, так и нечисловые параметры, характеризующие деятельность банка не только с финансовой стороны, но и со стороны менеджмента. Она относится к типу рейтинговых систем, использующих метод «информированного наблюдателя», в соответствии с которым деятельность банка определяется по следующим критериям, используемым при анализе:

— капитал (Capital) — показатели достаточности капитала, определяющие размер собственного капитала банка, необходимый для гарантии вкладчиков, и соответствие реального размера капитала необходимому;

— активы (Assets) — показатели качества активов, определяющие степень «возвратности» активов и внебалансовых статей, а также финансовое воздействие проблемных займов;

— управление (Management) — показатели оценки качества управления (менеджмента) работы банка, проводимой политики, соблюдения законов и инструкций;

— доходность (Earning) — показатели доходности или прибыльности с позиций её достаточности для будущего роста банка;

— ликвидность (Liquidity) — показатели ликвидности, определяющие достаточно ли ликвиден банк, чтобы выполнять обычные и совершенно неожиданные обязательства [11].

Одной из первых и простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства, применяемых в США, считается двухфакторная модель Э. Альтмана —  $Z$  — коэффициент Альтмана, или « $Z$  score model» (США).

Индекс  $Z$  построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis — MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и финансово устойчивые компании. Данная модель основывается на двух ключевых показателях — коэффициенте текущей ликвидности и коэффициенте финансовой зависимости (доли заемных средств), от которых, по мнению Э. Альтмана и достаточно большого числа специалистов, зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем и характеризующие значимость каждого из этих факторов, а затем результаты складываются с некой постоянной величиной, также полученной тем же (опытно — статистическим) способом:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\text{тл}} + 0,0579K_{\text{фз}}, \quad (1)$$

где  $Z$  — показатель вероятности банкротства;

$K_{\text{тл}}$  — коэффициент текущей ликвидности, рассчитываемый как отношение оборотных активов к краткосрочным пассивам;

$K_{\text{фз}}$  — коэффициент финансовой зависимости, равный частному от деления суммы всех средств, находящихся в распоряжении предприятия и собственного капитала компании.

Если  $Z=0$ , вероятность банкротства равна 50%.

Если  $Z < 0$ , вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения  $Z$ .

Если  $Z > 0$ , вероятность банкротства больше 50% и возрастает с ростом  $Z$ .

Ошибка прогноза вероятного банкротства с помощью двухфакторной модели оценивается интервалом  $\pm 0,65$ . Впоследствии, Альтман усложнил свою  $Z$  — модель, привязав ее к уровню рентабельности проданной продукции и доведя количество относительных показателей до пяти. Таким образом, индекс Альтмана стал представлять собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем, виде индекс кредитоспособности ( $Z$ ) имеет вид:

$$Z = 1,2 K_{\text{дос}} + 1,4 K_{\text{ран}} + 3,3 K_{\text{раб}} + 0,6 K_{\text{фсн}} + K_{\text{ок}}; \quad (2)$$

где  $K_{\text{дос}}$  — доля оборотных средств в активах, вычисляемая как отношение оборотного капитала к сумме активов компании;

$K_{\text{ран}}$  — коэффициент рентабельности активов «нетто» — отношение суммы чистой прибыли (нераспределенной прибыли) или непокрытого убытка, взятого с отрицательным знаком, к общей сумме активов;

$K_{\text{раб}}$  — коэффициент рентабельности активов «брутто» — отношение прибыли до налогообложения к общей сумме активов;

$K_{\text{фсн}}$  — коэффициент финансовой самостоятельности «нетто», представляющий собой отношение рыночной стоимости собственного капитала предприятия (суммарной рыночной стоимости акций предприятия) к балансовой стоимости заемных средств;

$K_{\text{ок}}$  — коэффициент оборачиваемости всего капитала (фондоотдача), вычисляется как отношение выручки к общей сумме активов.

Предприятия, для которых  $Z > 2,99$  попадают в число финансово устойчивых, предприятия, для которых  $Z < 1,81$  являются, безусловно, несостоятельными, а интервал  $Z [1,81 - 2,99]$  составляет зону неопределенности.

В 1983 г. Альтман предложил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже:

$$Z = 8,38 K_{\text{дос}} + K_{\text{ран}} + 0,054 K_{\text{раб}} + 0,63 K_{\text{фсн}} \quad (3)$$

При этом коэффициент финансовой самостоятельности «нетто», вычислялся как отношение балансовой стоимости собственного капитала предприятия к балансовой стоимости заемных средств.

Несмотря на то, что  $Z$  — модель Альтмана относится к числу наиболее распространенных и рекомендуемых к использованию, она имеет целый ряд серьезных недостатков. При построении своего пятифакторного индекса Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, нельзя вести речь вообще о какой-либо репрезентативности его выборки.

В качестве еще одной количественной методики оценки финансового состояния корпорации, рассмотрим многофакторную прогнозную модель Таффлера, предложенную в 1977 г. британским ученым. Рассматриваемый метод заключается в следующем: 1 этап — при использовании компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний; 2 этап — используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, строится модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности корпорации, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. 3 этап — объединяя рассчитанные ранее показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную картину финансового состояния корпорации.

Типичная модель для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, принимает форму:

$$Z = C_0 + C_1 X_1 + C_2 X_2 + C_3 X_3 + C_4 X_4 + \dots \quad (4)$$

где  $X_1$  — показатель, измеряющий прибыльность, равный частному от деления прибыли корпорации до налогообложения на размер текущих обязательств этой компании;

$X_2$  — показатель, измеряющий состояние оборотного капитала, вычисляемый как отношение текущих активов к общей сумме обязательств корпорации;

$X_3$  — показатель, измеряющий финансовый риск, определяемый как отношение текущих обязательств компании к общей сумме ее активов;

$X_4$  — показатель, измеряющий ликвидность — отсутствие интервала кредитования;

$C_0, C_1, C_2, C_3, C_4$ ... — признак, вес соответствующего показателя, указывает на пропорции построенной модели.

В частности, Таффлер предложил четырехфакторную прогнозную модель со следующими признаками весами:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4. \quad (5)$$

Основным ограничением использования метода Таффлера является трудоемкость процесса расчета и потребность в полной инсайдерской информации о финансово-хозяйственной деятельности значительного числа корпораций. Учитывая существование коммерческой тайны и ограничения на представление информации акционерам (участникам) в зависимости от размера их пакета акций, данный метод с нашей точки зрения малоприменим в современных российских условиях.

Сильной стороной такого подхода является его способность сочетать ключевые характеристики отчета о прибылях и убытках и баланса в единое представительное соотношение. Так, компания, получающая большие прибыли, но слабая с точки зрения баланса, может быть сопоставлена с менее прибыльной, баланс которой уравновешен.

Еще одной методикой оценки финансового состояния фирмы, применяемой в практике банков США, является «Правило 6С», в которой критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «С».

1) Character — Характер заемщика. Кредитный инспектор должен быть убежден в том, что клиент может достаточно точно указать цель получения кредита, и имеет серьезные намерения погасить его. Кредитному инспектору надлежит установить: ответственно ли клиент относится к заемным средствам, дает ли правдивые ответы на вопросы банка и приложит ли все усилия для выплаты задолженности по кредиту. Если у кредитного инспектора после изучения документов, предоставленных заемщиком, и бесед с ним возникли сомнения относительно надежности клиента, то клиенту следует отказать в кредитовании. В противном случае банк наверняка будет иметь дело с проблемным кредитом.

2) Capacity — Способность заимствовать средства. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что клиент, испрашивающий кредит, имеет юридическое

право подавать кредитную заявку и подписывать кредитный договор. Например, в большинстве штатов США и регионов России несовершеннолетние (то есть лица, не достигшие 18 лет или 21 года) не имеют право отвечать по кредитному договору. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что руководитель или представитель компании, обращающийся за кредитом, имеет соответствующие полномочия, предоставленные ему учредителями или советом директоров, на проведение переговоров и подписание кредитного договора от имени компании.

3) Cash — Денежные средства. Ключевой момент любой кредитной заявки состоит в определении возможностей заемщика погасить кредит. В целом заемщик имеет только три источника погашения полученных им кредитов: а) потоки наличности; б) продажа или ликвидация активов; в) привлечение финансов.

4) Collateral — Обеспечение. При оценке обеспечения по кредитной заявке кредитный инспектор должен получить ответ на вопрос: располагает ли заемщик достаточным капиталом или качественными активами для предоставления необходимого обеспечения по кредиту? Кредитный инспектор обращает особое внимание на такие характеристики, как: срок службы, состояние и структура активов заемщика. Если активы заемщика — это устаревшее оборудование и технология, то их ценность в качестве кредитного обеспечения невелика, поскольку подобные активы будет трудно превратить в наличные средства в случае недостаточности доходов заемщика для погашения задолженности по кредиту.

5) Conditions — Условия. Кредитный инспектор должен знать, как идут дела у заемщика или положение, складывающееся в соответствующей отрасли, а также то, как изменение экономических и других условий может повлиять на процесс погашения кредита. По документам кредит может показаться надежным с точки зрения обеспечения, но степень его надежности может понизиться в результате сокращения объема продаж или дохода в условиях экономического спада или роста процентных ставок, вызванного инфляцией. Для оценки состояния отрасли и экономических условий большинство банков создают информационные центры с базой данных, собирают различные информационные материалы и итоговые документы о научных исследованиях по отраслям, в которых действуют их основные заемщики.

6) Control — Контроль. Контроль сводится к получению ответов на такие вопросы, как: насколько изменение законодательства, правовой, экономической и политической обстановки может негативно повлиять на деятельность заемщика и его кредитоспособность?

Легко заметить, что и «6С» не лишены недостатков. Названные показатели, за некоторым исключением, не могут быть выражены непосредственно в цифровых величинах. Значит, и тут возникают проблемы надежности аргументации в пользу того или иного вывода. Многие показатели рассчитываются исходя из данных об остатках, а не оборотах.

В Англии ключевым словом, в котором сосредоточены требования при выдаче ссуд заемщикам, является термин «PARTS», включающий в себя: Purpose — цель; Amount — сумма; Repayment — возврат долга и процентов; Term — срок; Security — обеспечение, залог.

Финансовое положение предприятия — заемщика определяют по уровню рентабельности и доле обеспеченности собственными средствами. Выделяют 3 основных группы предприятий с различной степенью риска: 1) безукоризненное финансовое состояние, т. е. солидную базу собственных средств и высокую норму рентабельности; 2) удовлетворительное финансовое состояние; 3) неудовлетворительное финансовое состояние, т. е. низкую долю собственных средств и низкий уровень рентабельности

Все это позволяет выделить предприятия, работающие с более высокой, чем межотраслевая, рентабельностью, работающие на межотраслевом уровне и с показателями на уровне ниже отраслевых. Практика выдачи кредита банком такова, что его получают свободно предприятия, имеющие либо безукоризненное финансовое положение независимо от качества обеспечения кредита, либо с безукоризненным обеспечением, независимо от финансового положения предприятия.

Французская методика включает три блока: общая финансово-экономическая оценка предприятия; прикладная оценка кредитоспособности, специфическая для каждого банка; обращение в картотеку Банка Франции.

Первый блок имеет дело с характером деятельности предприятия, длительностью его функционирования, а также с факторами производства. Второй блок имеет ре-

зультатом формализованную оценку заемщика, базирующуюся на его отчетных балансах и отчетах о прибылях и убытках. Следует отметить, что во Франции методики оценки кредитоспособности заемщика дифференцированы по отраслевым принадлежностям и формам собственности, они различны для фирм и частных лиц.

Так же, примерами зарубежных методик, позволяющих наиболее полноценно изучить кандидата в заемщики, являются специальные методы PARSEK и CAMPARI (США).

Метод PARSEK заключается в оценке следующих параметров: информация о репутации заемщика — Person; обоснование суммы кредита — Amount; возможность погашения — Repayment; оценка обеспечения — Security; целесообразность кредита — Expediency; вознаграждение банка — Remuneration.

Метод CAMPARI базируется на таких изучаемых критериях, как: репутация заемщика — Character; оценка его бизнеса — Ability; анализ необходимости ссуды — Means; цель кредита — Purpose; обоснование кредита — Amount; возможность погашения — Repayment; способ страхования риска — Insurance.

В основе любого анализа кредитоспособности лежит сбор необходимой информации, наиболее полно характеризующей клиента.

Таким образом, кратко рассмотрев некоторые из существующих методов оценки, отметим, что причиной недостатков любого из них является их узкая целенаправленность. Если невозможно учесть все факторы, влияющие на оценку кредитоспособности, то, как правило, их группируют и рассматривают при анализе отдельно, либо прибегают к средним значениям и т. п.

#### Литература:

1. Адаменко, Ю. А. Оценка финансового состояния предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов // Международный научно-исследовательский журнал, № 23, 2013.
2. Дударева, А. Б., Кравченко Т. С. Условия повышения инвестиционной привлекательности России // Экономика и предпринимательство, № 4 ч. 1, 2014 г.
3. Дударева, А. Б., Кравченко Т. С. Особенности воспроизводства и обменных процессов в АПК // Аграрная Россия, № 7, 2014 г.
4. Житникова, А. А. Зарубежный опыт оценки финансового состояния предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд, № 16, 2012 г.

## Оценка и пути повышения прибыли предприятия на примере ООО «УСР»

Мишин Роман Андреевич, студент;

Кожанчикова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Основной задачей деятельности каждой организации является получение прибыли, т. е. финансового результата по всем видам деятельности. Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности органи-

зации и в общем виде представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Управление формированием и распределением прибыли организации позволяет органи-

зациям обеспечить увеличение оборотов и достижение оптимальной структуры капитала.

Основанием формирования прибыли организации являются доходы и расходы. Доходы и расходы организации оцениваются по показателям, отраженным в финансовой отчетности, прежде всего по данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Доходы и расходы организации оказывают непосредственное влияние на ее финансовый результат, а получение прибыли является целью деятельности организаций всех форм собственности и видов деятельности.

Прибыль, являясь одной из основных категорий рыночных отношений, выполняет определенные функции.

Одна из них заключается в том, что прибыль отражает экономический эффект, который образуется в результате деятельности предприятия. Значение прибыли состоит в отражении конечного финансового результата, наряду с чем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, которые одновременно как зависят, так и не зависят от политики организации.

Следующей функцией прибыли является стимулирующая функция, которая одновременно выступает как финансовый результат и как основной элемент финансовых ресурсов организации.

Третья функция прибыли — прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Прибыль ООО «УСР» формируется под воздействием доходов и расходов организации. В связи анализ формирования прибыли ООО «УСР» начнем с рассмотрения состава и структуры доходов и расходов предприятия.

Структура доходов ООО «УСР» представлена в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что за 2013–2015 гг. совокупный доход ООО «УСР» увеличился на 5627 тыс. руб. (или на 9,73%), при этом рост был обусловлен ростом выручки от продаж на 5558 тыс. руб. и прочих доходов на 69 тыс. руб.

Структура доходов ООО «УСР» не изменилась. Наибольшая доля совокупного дохода обеспечивалась за счет основной деятельности — выручки от реализации (в 2013 г. — 100%, в 2015 г. — 99,89%).

Прочие доходы ООО «УСР» составляли 358 тыс. руб. в 2014 г. и 69 тыс. руб. в 2015 г. и представляют собой проценты, начисленные банком на остаток денежных средств на расчетном счете.

Структура расходов ООО «УСР» представлена в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что структура расходов ООО «УСР» не изменилась. В 2015 г. на себестоимость реализации приходилось 67,21% расходов, на коммерческие расходы — 31,77%, а на прочие расходы — 1,02%.

Механизм распределения прибыли в ООО «УСР» должен строиться таким способом, чтобы способствовать созданию условий по наиболее рациональному использованию средств на развитие предприятия, принимая во внимание показатели уровней фондо- и энерговооруженности, оборачиваемости оборотных средств, производительности труда и т. д.

Эффективное использование прибыли в ООО «УСР» возможно лишь при согласованности действий системы экономических рычагов.

Резервы роста прибыли — это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации товаров, уменьшения затрат на их реализацию, недопущение внереализационных убытков, совершенствование структуры реализуемых товаров. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Блок-схема подсчета резервов увеличения прибыли от реализации представлена на рисунке 1.

Предложением для увеличения прибыли является сокращение арендных расходов ООО «УСР» за счет предоставления в субаренду пустующих помещений организации.

Таблица 1. Структура доходов ООО «УСР»

Статья	Сумма, тыс. руб.			Структура, %			Изменение	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	тыс. руб.	%
Выручка от реализации	57825	60938	63383	100,00	99,42	99,89	5558	-0,11
Прочие доходы	0	358	69	0,00	0,58	0,11	69	0,11
Итого доходов	57825	61296	63452	100,00	100,00	100,00	5627	0,00

Таблица 2. Структура расходов ООО «УСР»

Статья	Сумма, тыс. руб.			Структура, %			Изменение	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	тыс. руб.	%
Себестоимость реализации	27576	33189	31170	67,55	70,04	67,21	3594	-0,35
Коммерческие расходы	12655	13600	14734	31,00	28,70	31,77	2079	0,77
Прочие расходы	590	596	475	1,45	1,26	1,02	-115	-0,42
Итого расходы	40821	47385	46379	100,00	100,00	100,00	5558	0,00

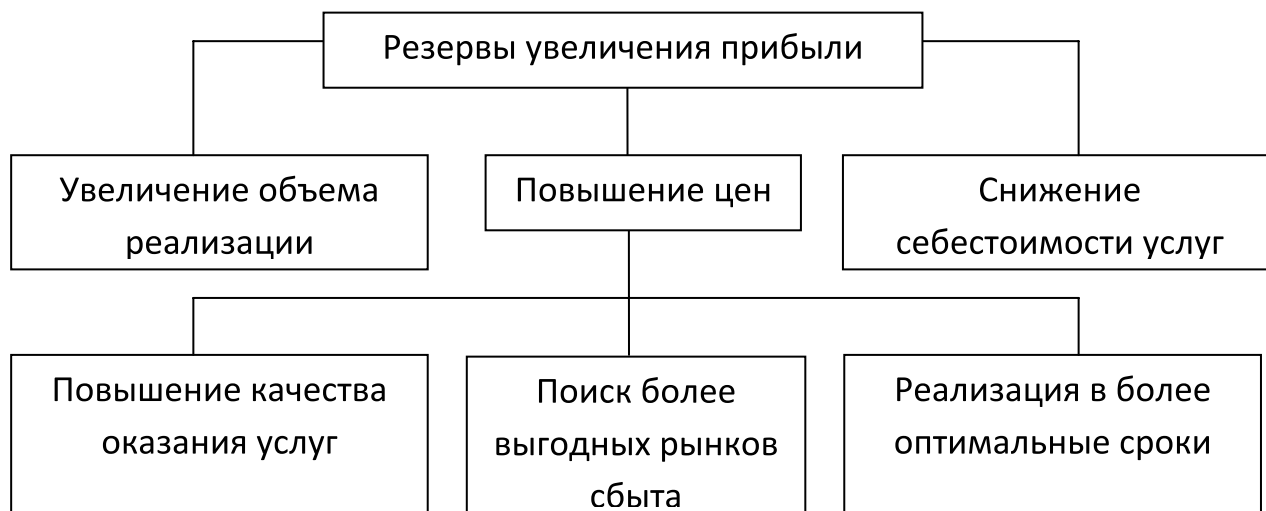


Рис. 1. Блок-схема подсчета резервов роста прибыли предприятия

На территории ООО «УСР» имеются пустующие помещения. Площадь в размере 200 м<sup>2</sup> можно также использовать в целях получения дополнительной прибыли. Необходимо эффективно воспользоваться ими на усло-

виях договора субаренды при согласии собственника помещений.

Влияние предложенного мероприятия на размер чистой прибыли ООО «УСР» представлен в таблице 3.

Таблица 3. Влияние сдачи в субаренду помещения ООО «УСР» на размер чистой прибыли предприятия

Наименование показателя	Факт 2015 г.	Прогноз 2016 г.	Изменение	
			Абсолют. откл. (+/—)	Темп роста (%)
1. Выручка от реализации (стр. 2110)	63383	27767	0	100
2. Себестоимость реализации (стр. 2120)	31170	23588	0	100
3. Коммерческие расходы (стр. 2210)	14734	14314	-420	97,15
в том числе арендные расходы	7800	7380	-420	94,62
4. Прибыль от реализации (стр. 2200)	17479	17899	420	102,40
5. Сальдо прочих доходов и расходов	-406	-406	0	100,00
6. Прибыль до налогообложения (стр. 2300)	17073	17493	420	102,46
7. Чистая прибыль (стр. 2400)	14098	14434	336	102,38

Таким образом, из таблицы 3 видно, что прибыль от реализации и прибыль до налогообложения ООО «УСР» увеличатся на 420 тыс. руб. за счет экономии на арендных расходах. Чистая прибыль ООО «УСР» увеличится на 336 тыс. руб.

Ещё для увеличения прибыли ООО «УСР» можно предложить новое направление деятельности организации — строительство домов по канадской технологии. Рассмотрим проект строительства и реализации дома «СПЗ Небольшой комфортабельный дом» — 111,70 м<sup>2</sup>.

Данная технология строительства будет пользоваться спросом у покупателей. Канадская технология строительства применяется в России совсем недавно, в мире же такое строительство особенно популярно. Это связано с уникальными качествами материалов: в таком доме в самые сильные морозы тепло, а в летнюю жару —

прохладно. Следовательно, выручка от продаж будет расти. Строительство домов будет начато за счет предоплаты клиентов. Полученная прибыль от строительства пойдет на покрытие убытков.

Ещё один вариант повышения прибыли — это факторинг.

Факторинг — это комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем

состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Основная задача факторинга — обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Для осуществления факторинговых операций ООО «УСР» предлагается заключить с коммерческим банком

договор о финансировании под уступку права требования до 2016 г., по которому ООО «УСР» обязуется передать банку право требования дебиторской задолженности поставщиков по оказанным им услугам, а банк — выплатить ООО «УСР» денежную сумму в размере 90% от суммы финансирования в качестве первого платежа и произвести окончательный расчет по факту поступления денежных средств от дебиторов за вычетом затрат на осуществление факторинга.

Финансовый результат от внедрения факторинга в ООО «УСР» представим в таблице 4.

Таблица 4. Расчет эффективности применения факторинга в ООО «УСР»

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Откл. (+, —)
	Без факторинга	С использованием факторинга	
1. Дебиторская задолженность, подлежащая факторингу	7473	7473	0
2. Получено 90% от дебиторской задолженности от банка	0	6726	6726
3. Затраты на факторинг	0	58	58
4. Расчет произведен полностью (п. 1 — п. 2 — п. 3)	7473	689	-6784
5. Потери от инфляции (0,81%)	61	12	-49
6. Потери от отсутствия возможности инвестировать денежные средства в развитие компании (9,45% годовых)	50	0	-50
7. Итого сумма расходов и потерь (п. 3 + п. 5 + п. 6)	111	70	-41
8. Финансовый результат от управления дебиторской задолженностью (п. 1 — п. 7)	7362	7403	41
9. Выручка от реализации	63383	63424	41
10. Дебиторская задолженность	15265	7792	-7473
11. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты (п. 9 / п. 10)	4,15	8,14	3,99

Таким образом, предложенные мероприятия дадут ООО «УСР» положительный экономический эффект (повышение выручки, рост прибыли от реализации и чистой

прибыли, увеличение рентабельности, увеличение маржинального дохода, снижение точки безубыточности и увеличение силы воздействия операционного рычага).

Литература:

1. Анализ финансовой отчетности: учебник / Под ред. М. А. Вахрушиной. — М.: Вузовский учебник, 2013.
2. Шамхалов, Ф. Прибыль — основной показатель результатов деятельности организации // Финансы, 2013, № 6.
3. Лихачева, О. Н. Финансовое планирование на предприятии. — М.: ТК Велби, 2013.
4. Бляхман, Л. Г. Экономика фирмы: учеб. пособие. — СПб.: Михайлова В. А., 2014.
5. Серпилин, А. Основные подходы к разработке и внедрению стратегии развития организации // Проблемы теории и практики управления. 2014, № 6.

## Оптимизация источников финансирования хозяйственной деятельности предприятий

Прасолова Анастасия Александровна, студент;  
Ильина Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

В условиях усложнения взаимоотношений с зарубежными партнерами и возрастающих потребностей в импортозамещении возникает необходимость в дополнительных источниках финансирования организаций. Одной из приоритетных задач, стоящих перед государством РФ, является реформирование экономики, в том числе ее аграрного сектора, с целью осуществления перехода на качественно новый уровень, инвестиционно — инновационный тип развития.

Формирование продовольственной безопасности и обеспечение эффективности отечественного сельского хозяйства напрямую зависит от правильно выбранной стратегии агропродовольственной политики. В этой связи следует отметить, что, несмотря на принятие, государством в последние годы более активных мер по развитию сельского хозяйства, официальное признание его в качестве приоритетной отрасли, все же не удалось коренным образом улучшить аграрную экономику [1, 2].

Предпринимаемые усилия государства повысить продуктивные возможности хозяйств, во многом лишены реальных эффективных рычагов и механизмов оздоровления отрасли. Это касается как вопросов совершенствования конкретных форм организации производства, специализации и размещения культур, наращивания инновационного потенциала, так и формирования равноценных агропромышленных связей, включая необходимость раз-

блокирования затруднений в доступе сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов.

Решить проблему продовольственной безопасности и преодолеть кризисные явления в экономике невозможно без активной интенсификации производства, которая всегда являлась и является важным направлением развития всех отраслей экономики, особенно в зерновом хозяйстве. Тем не менее, отдавая предпочтение ей, нельзя не учитывать, что увеличение производства продукции всегда сопровождается дополнительными материальными и трудовыми издержками, а для этого необходимы различные источники финансирования [1, 2, 3, 4, 5].

Классификация источников финансирования разнообразна и может быть представлена следующим образом:

- собственные и заемные источники;
- государственные ресурсы, средства юридических и физических лиц и зарубежные источники;
- краткосрочные и долгосрочные.

По мнению ученых, большая часть сельскохозяйственных товаропроизводителей в настоящее время не располагают источниками финансирования для расширенного воспроизводства [1, 5]. Поэтому попытаемся на примере ООО «Верховскагро» Верховского района Орловской области рассмотреть формирование и тенденции изменения источников финансирования (табл. 1).

Таблица 1. Состав и структура источников финансирования организации

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистая прибыль (убыток)	-		9246	77,2	22499	94,0	x
Амортизация	1118	56,5	1097	9,1	1305	5,4	116,7
Краткосрочные кредиты	-		723	6,0	-	-	-
Бюджетные субсидии	864	43,5	905	7,7	109	0,6	12,6
Итого	1982	100	11971	100	23913	100	27,7раз

На основании произведенных расчетов можно сделать вывод о том, что наибольшую долю в структуре источников финансирования предприятия занимает собственный источник, представленный прибылью. В период с 2014 года по 2015 год она увеличилась в 2,4 раза. Также незначительную роль в формировании источников финансирования занимают бюджетные субсидии. Однако их сумма с

2013 по 2015 гг. уменьшилась на 87,4% и составили на конец периода 0,6%.

Уровень эффективности хозяйственной деятельности ООО «Верховскагро» во многом определяется целенаправленным формированием объема и структуры капитала. Собственный капитал характеризуется: простотой привлечения, поскольку решения по его увеличению за



счет роста внутренних источников принимаются собственниками без согласия других хозяйствующих субъектов. В

то же время изучаемое предприятие должно постоянно оценивать достаточность собственного капитала.

Таблица 2. Состав и структура собственного капитала

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	Сумма тыс. руб.	в % к итогу	
Уставный капитал	10	0,03	10	-	10		100,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	31464	99,97	40710	100	63209	100	200,9
Итого	31474	100	40720	100	63219	100	200,9

Из данных таблицы 12 следует, что собственный капитал сельскохозяйственной организации в 2015 г. в сравнении с 2013 г. увеличился в 2 раза. Основными факторами его увеличения стал рост нераспределенной прибыли. Сложившаяся динамика элементов собственного капитала неизменна последние три года и состоит полностью из нераспределенной прибыли.

Наблюдается отсутствие формирования как добавочного, так и резервного капитала. В организациях, где не регламентировано создание резервного капитала, он вообще не создается. Непонятно, как организация отражает проводимую переоценку основных средств без создания добавочного капитала.

Основным источником средств организаций является, несомненно, уставный капитал. Направления использования уставного капитала законодательно не определены. Единственное требование, чтобы уставный капитал обеспечивался имуществом организации. Он не может быть меньше определенного законом минимального размера, в противном случае возможна принудительная ликвидация предприятия. При создании предприятия собственники обычно делают вклады в уставный капитал по утвержденному минимуму. В настоящее время на эту сумму невозможно сделать необходимые расходы для начала своей деятельности, не говоря уже о приобретении недвижимого имущества. Поэтому, на сегодняшний день некоторые экономисты отмечают заниженные требования к уставному капиталу, не обеспечивающему своих важнейших функций, а именно минимальной гарантии удовлетворения возможных требований кредиторов и покрытия всего основного и существенной части оборотного капитала. Уставный капитал должен выполнять не только формальную функцию, но и активно участвовать в финансовой деятельности предприятий.

Анализ динамики нераспределенной прибыли показал, что за 2013 – 2015 гг. чистая прибыль никуда не направлялась, а накапливалась. Можно предположить, что имеющаяся в наличии чистая прибыль в основном направлялась на увеличение вложений во внеоборотные и оборотные активы.

По данным таблицы можно судить о том, что динамика собственного капитала служит ведущим индикатором

уровня эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Уставный капитал организации составляет 10 тыс. руб. Отчислений за анализируемый период в резервный и добавочный капитал не наблюдалось. Это связано с тем, что предприятие по своей организационно-правой форме собственности может не создавать резервный фонд, так как в обязательном порядке такой фонд формируют только открытые акционерные общества. Добавочный капитал является специфическим собственным источником финансирования предприятия организации. В отличие от уставного капитала, он не делится на доли и показывает общую собственность всех участников.

Предприятия должно наращивать свои производственные мощности, чтобы обеспечить эффективное распределение прибыли и достигнуть финансового равновесия за счет внутренних источников. Снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия.

Управление собственным капиталом на ООО «Верховскагро» связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия. В процессе управления формированием собственных финансовых ресурсов, необходимо учитывать долю собственных оборотных средств, в составе и структуре источников финансирования в разрезе текущей деятельности. Для этого рассмотрим соотношение собственных, привлеченных и заемных средств и определим долю каждого источника в оборотных источниках финансирования в таблице 3. Источники финансирования текущей деятельности увеличились на 42,4%. В основном увеличение связано с ростом собственных оборотных средств, что немало важно в сегодняшней ситуации.

Собственные оборотные средства занимают более 90% в структуре источников финансирования, что говорит о способности предприятия покрывать свои задолженности, а также о высокой и стабильной финансовой устойчивости. Несмотря на высокую закредитованность сельскохозяйственных организаций области, ООО «Верховскагро» пользуется кредитом в исключительных случаях. В данном случае, даже если предприятие и пользовалось кратко-

Таблица 3. Состав и структура источников финансирования текущей деятельности

Источники	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб	% к итогу	Сумма, тыс. руб	% к итогу	Сумма, тыс. руб	% к итогу	
Собственные оборотные средства	24383	85,9	24689	73,9	36421	90,1	149,3
Кредиторская задолженность	3979	14,1	8676	26,1	3973	9,9	99,8
Всего	28362	100	33365	100	40394	100	142,4

срочными кредитами, то на конец периодов они их гасили. Разумная финансовая политика должна быть основана на понимании того, что заемные средства — это не только ускорители развития, но и усилители финансового риска. Привлекая заемные средства, предприятие может быстрее и масштабнее выполнить свои задачи. В то же время доля заемных средств может увеличиваться лишь до определенных пределов, поскольку с ее ростом в структуре капитала растет финансовый риск компании, что отражается, в том числе, и на величине платы за их использование.

Подводя итог выше изложенному можно утверждать, что в настоящее время финансовое обеспечение ООО «Верховскагро» находится в удовлетворительном состоянии, имеются собственные средства для самофинансирования. Для дальнейшего успешного развития предприятию необходимо решить две задачи: первая — оптимизировать источники финансирования для развития новых проектов; вторая — научиться отбирать такие инновационные проекты, которые принесут даже в условиях кризиса реальную отдачу.

#### Литература:

1. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Источники финансирования производственной деятельности зерновых хозяйств. //Аграрная Россия — 2012 г. — №5. с. 16–20.
2. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Оценка взаимосвязи валовой добавленной стоимости с эффективностью аграрного производства. //Аграрная Россия — 2012 г. — №9. с. 29–31.
3. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Концептуальный подход к аналитическому исследованию капитала организаций. // Экономический анализ: теория и практика. — 2014. — № 48. с. 38–43.
4. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Реализация механизма государственной поддержки аграрного сектора по новым правилам. // Аграрная Россия — 2015. — № 5. с. 32–36.
5. Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Обеспечение инвестиционно-инновационного развития зерновой отрасли. // Наука и жизнь Казахстана — 2012 г. — №1. с. 227 – 233.

## Пути улучшения финансового состояния предприятия (на примере ОАО «Агрофирма Мценская»)

Пядышева Ирина Николаевна, студент;

Сидорин Александр Александрович, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Оценка финансового состояния предприятия весьма важна как для оперативной финансовой работы, так и для принятия стратегических решений в области инвестиций, кроме того, это основная составляющая в системе антикризисного управления предприятием.

Финансовое состояние — важнейшая характеристика деятельности организации, отражающая обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность и финансовую устойчивость [1].

При оценке финансового состояния компании анализ проводится по четырем основным направлениям:

1) анализ платежеспособности и ликвидности, характеризующий соотношение между оборотными активами и краткосрочными обязательствами;

2) анализ финансовой устойчивости, который характеризует соотношение заемного и собственного капитала и зависимость компании от кредиторов;

3) анализ деловой активности, характеризующий эффективность использования активов компании;

4) анализ рентабельности с целью оценки прибыльности работы компании [2].

В современных рыночных условиях, когда предприятия функционируют на принципах самокупаемости и самофинансирования, ответственные за результаты своей деятельности, возникает необходимость определения тенденций финансового состояния; ориентация в финансовых возможностях и перспективах своего эффективного развития.

Согласно матричному методу формирования финансовой стратегии, разработанному французскими учеными и практиками Ж. Франшоном и И. Романе [3], ОАО «Агрофирма Мценская» может стать материнской компанией и обеспечивать финансирование дочерних обществ за счет собственных средств.

На сегодняшний день, в связи с увеличением объема продукции растениеводства, у предприятия возникает потребность в модернизации мощностей по хранению зерна. Следовательно, ОАО «Агрофирма Мценская» необходимо строительство зернохранилища и приобретение оборудования большей мощности для элеватора.

По данным анализа, структура капитала не является рациональной, что свидетельствует о недостаточно эффективной деятельности ОАО «Агрофирма Мценская». Формирование оптимальной структуры капитала, увеличение рыночной стоимости организации и уменьшение стоимости самого капитала — одна из сложных и актуальных задач организации на сегодняшний день [4].

Вследствие проведенного анализа влияния факторов на ликвидность ОАО «Агрофирма Мценская» было выявлено, что текущие оборотные активы существенно превышают долю заемных средств в структуре капитала организации. Об этом свидетельствует значение коэффициента общего покрытия, который значительно превышает нормативное значение и в отчетном году составил 31,33, что говорит о замедлении оборотов оборотной части активов организации, и как следствие, недостаточная эффективность использования активов.

При осуществлении нормирования и планирования (аналитическим и коэффициентным методами) оборотных средств ОАО «Агрофирма Мценская» на 2015 г. были выявлены излишки данных средств.

ОАО «Агрофирма Мценская» следует осуществлять планирование оборотных средств, с целью изыскания источников формирования оборотного капитала, ускорения оборачиваемости оборотных средств и улучшения своего финансового состояния.

Достаточное значение коэффициента текущей ликвидности — это значение, рассчитанное с учетом конкретной структуры и конкретного состояния оборотных активов данного предприятия.

Такую оценку коэффициента текущей ликвидности целесообразно проводить, исходя из двух положений:

1. Сколько оборотных активов должно остаться у предприятия для бесперебойного ведения производственного процесса после погашения краткосрочных обязательств?

2. Оценка качества дебиторской задолженности [4].

Для расчета достаточного значения коэффициента текущей ликвидности ОАО «Агрофирма Мценская», необходимо рассчитать показатели, представленные в таблице 1.

Таким образом, рассчитав основные показатели для определения достаточного уровня коэффициента текущей ликвидности, мы получили значение, равное 3,24. В такой ситуации для ОАО «Агрофирма Мценская» риск остаться с ненужными оборотными активами, которые уже невозможно вложить в производство становится минимальным.

Высвободив из оборота часть оборотных средств, коэффициент оборачиваемости приблизится к нормативному значению, что показывает повышение эффективности использования организацией имеющихся в его распоряжении ресурсов (табл. 2).

Для оценки эффективности использования предприятием оборотных активов в целом были рассчитаны основные показателя оборачиваемости. Так, в фактическом периоде оборотные средства сделали 1,32 оборота, а

Таблица 1. Методика расчета достаточного уровня коэффициента текущей ликвидности

Показатели	Значение
1. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	807742
2. Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	692776
3. Материальные затраты, тыс. руб.	429097
4. Число дней в анализируемом периоде, дни	360
5. Однодневный расход материалов, тыс. руб. (стр. 3/стр. 4)	1191,94
6. Необходимый запас материальных оборотных средств, дни	244,77
7. Достаточная потребность в материальных оборотных средствах, тыс. руб. (стр. 5/стр. 6)	291751,15
8. Фактические средние остатки материальных оборотных средств, тыс. руб.	225462,85
9. Безнадежная дебиторская задолженность, тыс. руб.	268348,85
10. Средние остатки краткосрочных обязательств, тыс. руб.	250471,85
11. Достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности [ (стр. 7+стр. 9+стр. 10)/стр. 10]	3,24

Таблица 2. Сравнительная динамика показателей оборачиваемости оборотных активов ОАО «Агрофирма Мценская»

Показатели	Фактический период	Плановый период
Исходные показатели		
1. Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.	613970,50	501239,08
2. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	807742	807742
Расчетные показатели		
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (стр. 2/стр. 1)	1,32	1,61
4. Коэффициент загрузки оборотных средств (стр. 1/стр. 2)	0,76	0,62
5. Длительность одного оборота оборотных средств, дни (360/стр. 3)	272,73	223,60

в плановом — 1,61 оборота. Высвобождение оборотных средств организации в плановом периоде в связи с сокращением запасов на 225462,85 тыс. руб. привело к повышению коэффициента оборачиваемости на 0,32, что свидетельствует об увеличении роста выпуска продукции на 1 руб. оборотных средств. В связи с этим, уменьшается коэффициент загрузки оборотных средств в плановом году на 0,14 и составляет 0,62.

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

Продолжительность оборота как всех текущих активов, так и отдельных видов может измениться за счет суммы выручки и средних остатков оборотных средств. Для расчета влияния данных факторов используется способ цепной подстановки:

$$T_0 = CO_0 * D / P_{п0} \quad (1)$$

$$T_0 = 613970,50 * 360 / 807742 = 273,64 = 274 \text{ дня}$$

$$T_1 = CO_1 * D / P_{п1} \quad (2)$$

$$T_1 = 501239,08 * 360 / 807742 = 223,40 = 223 \text{ дня}$$

Отсюда изменение продолжительности оборота оборотного капитала составит:

$$\Delta T = T_1 - T_0 \quad (3)$$

$$\Delta T = 223 - 274 = -51$$

Продолжительность оборота за отчетный год по сравнению с предыдущим уменьшилась на 51 день.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Различают

абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции. Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением (-Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости капитала определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота:

$$\pm \text{Э} = \text{РП}_{\text{факт}} / D * \Delta T \quad (4)$$

$$\pm \text{Э} = 807742 / 360 * (-51) = -114430,12 \text{ тыс. руб.}$$

В связи с ускорением оборачиваемости оборотных средств получили дополнительно высвобожденные средства на сумму 114430,12 тыс. руб.

Высвобождение оборотных активов из оборота следует рассматривать как позитивное явление, поскольку стала требоваться их меньшая сумма для обеспечения данного уровня текущей деятельности коммерческой организации, дополнительное привлечение оборотных активов в оборот — как негативное явление, так как для обеспечения данного уровня текущей деятельности коммерческой организации стала требоваться их большая сумма.

Как показывают расчеты, в организации ОАО «Агрофирма Мценская», проведение мероприятий по эффективному использованию оборотных средств, приводит к повышению прибыли предприятия (за счет увеличения коэффициента оборачиваемости и уменьшения периода оборачиваемости оборотных средств), а как следствие повышения эффективности использования оборотных средств улучшение финансового состояния предприятия и повышение деловой активности предприятия.

#### Литература:

1. Артеменко, В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. — М.: Дело-Сервис, 2014. — 152 с.
2. Берзон, Н. И. Финансовый менеджмент: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / Н. И. Берзон, Н. Н. Николашина, Л. А. Тюгай; под ред. Н. И. Берзона. — М.: Издательский центр «Академия», 2014. — 336 с.
3. Борхунов, Н. А. Диспаритет цен и господдержка сельского хозяйства России с позиций ВТО — Борхунов Н. А., Попова О. В., Сидорин А. А. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2012, № 4. с. 22–26.
4. Сидорин, А. А. Попова О. В. Проблемы реализации и перспективы развития механизмов государственной финансовой поддержки аграрных товаропроизводителей России Вестник Орел ГАУ. — 2015 — № 1 с. 3–9.

5. Чернова, В. Э., Шмулевич Т. В. Анализ финансового состояния предприятия: учеб. пособие — 2-е изд. — СПбГ-ТУРП. — СПб., 2013. — 98 с.

## Проблемные вопросы оценки финансового состояния предприятия в условиях возникновения риска банкротства

Родин Евгений Алексеевич, студент;

Дударева Анжелика Борисовна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Одним из важнейших условий управления финансами предприятия является оценка его финансового состояния. В условиях перехода предприятий (независимо от форм собственности и хозяйствования) к рыночной экономике целесообразно проводить более тщательный и системный подход к анализу их финансового состояния, поскольку затяжной финансовый кризис, переживаемый российской экономикой, порождает тяжелые проблемы. Одна из них — финансовая несостоятельность предприятий.

Разрыв традиционных финансовых связей, спад спроса, фактическое отсутствие государственной поддержки реальному сектору экономики, трудно прогнозируемые изменения экономической стратегии государства, гиперинфляция, политическая нестабильность, неразвитость и стагнация финансового рынка — все это нарушает финансовую деятельность. К перечисленному следует прибавить внутренние причины: низкую платежную дисциплину, неэффективный менеджмент и маркетинг. Комплекс внешних и внутренних условий привел к тому, что ситуация в сфере финансов российских предприятий чрезвычайно сложная. Так, в 2014 году, начале 2015 года диспропорции в структуре финансовых результатов предприятий продолжали нарастать: собственные источники сокращались вместе с падением прибыли, в объемах привлеченных ресурсов все общую долю составляли кредиторская задолженность и вексельное кредитование (более дешевое, чем кредиты банков). Кроме того, недостаток оборотных средств по-прежнему стимулировал рост бартерных расчетов, применение которых значительно искажает всю картину финансовой деятельности предприятий.

Следует уяснить существующие объективные условия для массовой несостоятельности предприятий различных организационно-правовых форм собственности и всего народно-хозяйственного комплекса РФ. Они порождены прежде всего непродуманностью экономической концепции и стратегии развития хозяйства в условиях рыночных отношений, низким качественным потенциалом управленческих кадров, а также явились следствием разрыва экономических связей между странами СНГ и субъектами РФ, необоснованности и поспешности проведения приватизации, неудовлетворительного финансово-эконо-

мическое положения в стране и субъектах РФ и высоких темпы инфляционных процессов.

По мнению ведущих экономистов, переход к рынку означает тяжелый структурный кризис экономики. Огромное количество предприятий становится ненужными. Не нужна их продукция, их оборудование. Этот кризис развивается лавинообразно: по цепочке начинают сворачивать производство поставщики и потребители предприятия. Рынок создаёт и новые ниши, но, чтобы их занять, приспособиться к новым условиям, нужны инвестиции, правда за последний год ситуация с ними значительно улучшилась. Но механизмов аккумуляции инвестиций, адекватных рыночным условиям, нет, и создание их — вопрос времени. В стране возникает явление так называемого «штопора кризиса»: одновременно все производители из-за неопределённости конъюнктуры сбрасывают производство. В это же время появляются иностранные конкуренты, имеющие стабильные источники доходов и надёжные каналы инвестиций. В итоге кризис продолжает углубляться. Финансовая несостоятельность, неспособность оплатить свои долги становится массовым явлением. Одно разоряющееся предприятие тянет за собой другие. И только в последнее время, когда начали в больших масштабах привлекаться иностранные инвестиции, проблема банкротства медленными темпами отходит на второй план, так как получая так недостающих денег собственник начинает поднимать и расширять свое производство и эффективно и плодотворно участвовать во всем экономическом процессе.

Макроэкономический аспект банкротства связан со структурной перестройкой экономики в целом: объективный процесс рыночной экономики, заключающийся в ее санации посредством перетока капитала из наименее эффективных отраслей в более перспективные.

На макроэкономическом уровне риск банкротства обусловлен двумя аспектами: финансовым и юридическим.

Финансовый, связан с заключительным этапом развития кризисной ситуации, сопровождающийся разбалансировкой финансовых потоков, предприятия, полной потерей ликвидности и финансовой устойчивости, т. е. фактической платежеспособности предприятия.

А юридический, в свою очередь, предполагает признание арбитражным судом неспособность должника в

полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

В целях недопущения возможного банкротства финансовый менеджер должен ежедневно контролировать финансовое состояние своей фирмы. Оно в целом зависит от двух главных факторов: 1) в наиболее общем виде зависит от состояния эффективности использования собственных оборотных средств; 2) от состояния и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности на фирме и эффективности управления ими.

Таким образом, банкротство — это всегда финансовая несостоятельность, но финансовая несостоятельность не всегда означает банкротство.

Анализ финансового состояния предприятия должен проводиться регулярно, так как он имеет многоцелевую направленность. В экономической литературе для определения финансового состояния предприятия предлагается несколько групп показателей. Количественные значения всех групп показателей рассчитываются на основе использования бухгалтерской отчетности предприятия, которая позволяет достоверно и полно оценить имущественное и финансовое состояние предприятия, а также финансовые результаты его деятельности.

Подобный подход представляется несколько упрощенным, поскольку информация бухгалтерского баланса по ряду объективных и субъективных причин дает весьма приближенную характеристику финансового состояния предприятия.

Во-первых, бухгалтерская отчетность, в том числе и баланс предприятия, составляется с определенной периодичностью, а значит является «моментальной фотографией» состояния предприятия на определенную дату. Следовательно, рассчитанные на основе баланса показатели также являются моментальными данными и лишь приблизительно характеризуют состояние предприятия.

Во-вторых, баланс отражает не натуральную, а лишь стоимостную оценку имущества предприятия.

В-третьих, до тех пор, пока не будут применяться специальные методы учета инфляции, в основе построения баланса будет лежать принцип неизменности покупательской способности денег. К примеру, наличие на расчетном счете предприятия одной и той же суммы в начале и в конце года формально свидетельствует о неизменности денежных средств, но нельзя исключить, что на самом деле предприятие понесло убытки из-за обесценения денег.

Систематизированный анализ финансово-хозяйственной деятельности с помощью наборов аналитических коэффициентов, известный на Западе как «Анализ коэффициентов» начал распространяться в России сравнительно недавно — в начале 90 гг. В настоящее время в мировой расчетно-аналитической практике известны десятки показателей, используемых для оценки финансового состояния компаний: более того уже сложился определенный подход к их классификации. Как правило, выделяют 6 групп показателей, описывающих имущественное положение компании, ее ликвидность, финансовую устой-

чивость, деловую активность, рентабельность, положение на рынке ценных бумаг.

Финансовые коэффициенты описывают финансовые пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и элиминирование влияния инфляции, что особенно актуально при анализе в долгосрочном аспекте.

Однако, выделяются и недостатки использования финансовых коэффициентов. В ряде случаев та или иная величина коэффициентов не соответствует общепринятой стандартной норме в силу специфичности конкретных условий и особенностей деловой политики отдельного предприятия; не всегда является обоснованным сравнение с усредненными коэффициентами в пределах отрасли в силу, например, диверсификации деятельности многих компаний; фактически достигнутый уровень предшествующих лет может не быть оптимальным для удовлетворения потребностей предприятия в соответствующие годы, или может быть оптимальным для предшествующих лет, но недостаточным для отчетного периода. Финансовые коэффициенты не улавливают различий в методах бухгалтерского учета, не отражают качества составляющих компонентов. Наконец, они не имеют статичный характер. Но это не значит, что финансовые коэффициенты невозможно использовать в финансовом управлении. Необходимо лишь понимать ограничения, которые накладывает их использование, и относиться к ним как к инструменту анализа, а не как к объяснению изучаемых вопросов.

Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, прежде всего акционерами и учредителями.

Аналитическая ценность коэффициентов подтверждается в частности тем, что во многих странах существуют специальные издания, публикующие финансовые коэффициенты. Так, например, в США такими организациями являются известнейшие компании: «Дон энд Бредстрит», «Роберт Моррис Ассошиэйтс», Налоговое бюро Министерства торговли США, Комиссия по ценным бумагам и другие. В Японии подобные сведения публикуются в справочнике Министерства торговли и промышленности «Вага куни кигено кэйэй бунсэки» и в справочнике «Кайся нэнкан».

С учетом того, что главное предназначение финансовых коэффициентов — это экспертная оценка и профессиональная диагностика финансового состояния, теория и практика финансового менеджмента предлагает оптимальный набор коэффициентов: максимальный для оценки с одной стороны, и минимально допустимый для комплексного анализа с другой стороны.

В реальном хозяйственном процессе к банкротству предприятия могут приводить различные факторы, усиливающие или ослабляющие взаимное воздействие. Тем не менее, если удастся условно выделить преобладающий фактор, то банкротство предприятия обычно подразделяется на:

- банкротство, связанное с неэффективным управлением предприятием;
- непродуманной маркетинговой стратегией и т. д.;
- банкротство, вызванное недостатком инвестиционных ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства пользующейся спросом продукции;
- банкротство, обусловленное производством неконкурентоспособной продукции.

Экономическая теория и практика выделяет следующие виды банкротства предприятий:

- реальное банкротство — юридически объявленная неспособность предприятия осуществлять эффективную хозяйственную деятельность в следствии значительных потерь используемого капитала;
- техническое банкротство — финансовая несостоятельность предприятия, характеризующаяся превышением его дебиторской задолженности над кредиторской при значительном превосходстве объема его активов над объемом его обязательств (при эффективном антикризисном управлении предприятием техническое банкротство, как правило, не становится реальным);
- умышленное (преднамеренное) банкротство — банкротство предприятия-должника по вине его учредителей или иных лиц, в том числе и руководителя должника,

которые имеют право давать обязательные для должника указания либо иным образом определять его действия (виновных в умышленном банкротстве преследуют в уголовном порядке);

— фиктивное банкротство — подача в арбитражный суд о банкротстве должником, способным удовлетворить требования кредиторов в полном объеме (ложное объявление о несостоятельности с целью ввести в заблуждение кредиторов и получить от них отсрочку выполнения обязательств либо скидки с суммы кредиторской задолженности, подлежит уголовному преследованию).

Оценка финансового состояния, по нашему мнению, в настоящее время становится одним из важнейших аспектов работы финансового менеджмента. Это связано с нестабильным экономическим положением в стране. Поэтому хозяйствующие субъекты должны постоянно следить за своим финансовым положением, анализировать его, выявлять сильные и слабые стороны своей деятельности, находить причины, ведущие к ухудшению финансового состояния и устранять их. Тем самым повышать свой рейтинг среди аналогичных предприятий в области инвестиционной привлекательности.

Необходимость оценки финансового состояния и поиска путей его улучшения объясняется реальной потребностью руководства российских предприятий в наиболее эффективном управлении.

#### Литература:

1. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002 года № 127-ФЗ.
2. Дударева, А. Б., Кравченко Т. С. Условия повышения инвестиционной привлекательности России // Экономика и предпринимательство, № 4, ч. 1. 2014 г.
3. Дударева, А. Б., Кравченко Т. С. Особенности воспроизводства и обменных процессов в АПК // Аграрная Россия, № 7. 2014 г.
4. Завьялова, Е. С. Анализ финансового состояния предприятия и диагностика риска банкротства // Международный научно-исследовательский журнал, № 10—3 (29), 2014.
5. Ендовицкий, Д. А., Щербаков М. В. Информационная база диагностики анализа финансовой несостоятельности организации // Аудитор, № 8, 2013.
6. Романчин, С. В. Анализ особенностей управления хозяйствующим субъектом в процедурах банкротства // Экономический Анализ: теория и практика, № 6 (39), 2014.

## Совершенствование расчётно-кассового обслуживания

Руфкин Андрей Владимирович, студент;

Греков Игорь Евгеньевич, доктор экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

К методам повышения качества РКО банка можно отнести:

- Применение электронных технологий.

Огромные затраты времени на ввод информации с бумажных носителей (документов) в операционные системы

по-прежнему остаются барьером на пути повышения эффективности производства и экономики в целом. Особенно хорошо это понимают банки, которые вынуждены обрабатывать большое количество финансовых и юридических документов.

Являясь лидерами в стране по применению информационных технологий, кредитные организации с их помощью пытаются сократить объем документооборота бумажных платежных документов. Более 95% бумажного документооборота банка составляют платежные поручения клиентов — юридических лиц. Для сокращения вала бумаги используются такие инструменты доставки электронных документов в банк как системы «Клиент-Банк» и «Интернет-бэнкинг». По уровню качества решения и распространенности приоритет, безусловно, принадлежит системам «Клиент-Банк». Однако, несмотря на то, что подобные системы на рынке существуют уже достаточно давно, в среднем только 10% активно работающих клиентов используют «Клиент-Банк». При этом доля электронных документов, доставленных средствами «Клиент-Банк», не превышает 30% от общего объема документов. Остальные 70% бумажных документов обрабатываются вручную. Предпринимаемые банками усилия по наращиванию числа клиентов, применяющих «Клиент-Банк», в каждом конкретном случае, конечно же, дают ощутимый результат, но в процентном отношении доля «технически продвинутых» организаций, обслуживаемых в банках, не увеличивается. По-прежнему значительная часть клиентуры предпочитает выполнять платежи с помощью бумажных документов. Это и не удивительно, так как для использования «Клиент-Банк» необходимо установить дополнительное оборудование и программное обеспечение, связав их со средствами автоматизации, обучить персонал, обеспечить требуемый уровень работоспособности техники, защиту цифровых подписей и т. д. Не все клиенты готовы идти на затраты, связанные с внедрением безбумажного обмена с банком. Поэтому естественными выглядят попытки продолжения поиска решений, ориентированных на перевод максимально возможного количества бумажных документов в электронную форму. Существующие на рынке системы оптического распознавания символов (OCR-системы, например, Fine Reader Банк компании АBBYY) в какой-то мере способствуют решению этой задачи. Однако, качество распознавания, обеспечиваемое OCR-системами, для финансовых документов (платежных поручений) оставляет желать лучшего. Рост производительности труда операциониста банка при их использовании составляет от 30% до 60% по сравнению с чисто ручным вводом.

Очевидно, что нужна технология, которая по своей эффективности для банка не уступала бы системам «Клиент-Банк», но была бы необременительной и удобной для клиентов. Это тем более становится актуальным на фоне усилий Центрального банка России по внедрению электронного документооборота по платежным поручениям. Такое решение было разработано, запатентовано и успешно внедряется Санкт-Петербургской фирмой «РИТ» — это технология ViPrint. ViPrint позволяет кардинально (в десятки раз!) сократить время ручного ввода бумажных платежных документов в информационную систему банка, обеспечивая при этом практически 100% от-

сутствие ошибок. Она основана на использовании двумерных штриховых кодов и специального считывающего оборудования (image reader) [1].

— Внедрение электронного бэнкинга

В последние десятилетия все более широкое распространение получает такая прогрессивная форма банковского обслуживания корпоративной и частной клиентуры, как Интернет-бэнкинг, под которым понимается предоставление банками юридическим и физическим лицам соответствующих услуг посредством Интернета с помощью специального программного-аппаратного комплекса. Отдельным направлением современного банковского электронного бизнеса является обслуживание денежных расчетов торговых интернет — компаний с конечными потребителями за приобретаемые в сети товары (услуги) в материальной (физической) и цифровой форме. На сегодняшний день Интернет-бэнкинг является одним из наиболее динамичных сегментов электронной коммерции. При этом возможности использования Интернета в области банковского дела постоянно расширяются, появляются новые службы и технологии, которые доступны теперь даже самым неопытным пользователям.

Современный Интернет-бэнкинг предоставляет возможность клиентам оперативно и без какого-либо участия банковского персонала совершать набор стандартных операций, которые могут быть осуществлены в офисе самого банка (за исключением операций с наличными деньгами):

— осуществлять расчеты за товары и услуги (в том числе купленные через Интернет-магазины) как посредством использования пластиковых карт, так и при помощи переводов денег в безналичном порядке по любым банковским счетам;

— производить платежи за различные жилищно-коммунальные услуги (квартплата, телефон, домофон, тепло-, энергоснабжение и т. п.);

— оплачивать счета за связь (IP-телефония, сотовая и пейджинговая связь, Интернет) и другие услуги (спутниковое и кабельное телевидение, обучение, журналы и другие периодические издания и пр.);

— производить денежные переводы, в том числе в иностранной валюте, на любой счет в любом банке;

— открывать различные виды банковских счетов (срочный, сберегательный, пенсионный) и переводить на них денежные средства;

— пополнять/снимать денежные средства с текущих карточных счетов, электронных счетов и иных счетов;

— получать кредит в виде отсрочки платежа за приобретаемые товары и услуги посредством использования в розничных безналичных расчетах кредитных карточек;

— покупать и продавать золото, иные драгметаллы, иностранную валюту, а также государственные, корпоративные (включая банковские) и муниципальные ценные бумаги;

— оплачивать брокерские услуги, связанные с куплей-продажей ценных бумаг, созданием и управле-



нием инвестиционным портфелем банковских клиентов, их возможным участием в паевых фондах банков, биржевых торгах и т. д.;

— проверять правильность заполнения реквизитов чеков (жирочек), жироприказов, торговых счетов, постоянных поручений банкам об осуществлении каких-либо регулярных платежей и других расчетно-платежных документов;

— получать в режиме реального времени и в различных форматах (в том числе и через мобильный радиотелефон) текущие выписки о состоянии своих счетов в отечественных и зарубежных банках, а также информацию о всех поступивших и осуществленных платежах и отказываться при необходимости от неоплаченного платежа [3].

— Развитие международной системы SWIFT — это общество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций являющееся ведущей международной организацией в сфере финансовых телекоммуникаций. Основными направлениями деятельности SWIFT являются предоставление оперативного, надежного, эффективного, конфиденциального и защищенного от несанкционированного доступа телекоммуникационного обслуживания для банков и проведение работ по стандартизации форм и методов обмена финансовой информацией.

Работа в сети SWIFT дает пользователям ряд преимуществ:

— надежность передачи сообщений, что обеспечивается построением сети, специальным порядком передачи и приема сообщений за счет «горячего» резервирования каждого из элементов сети;

— сеть гарантирует полную безопасность многоуровневой комбинацией физических, технических и организационных методов защиты, обеспечивает полную сохранность и секретность передаваемых сведений;

— сокращение операционных расходов по сравнению с телексной связью. Например, стоимость одного стандартного сообщения (до 325 байт) не зависит от расстояния, а высокая интенсивность обменов снижает стоимость настолько, что она оказывается ниже стоимости аналогичных передач по телексу и телеграфу;

— быстрый способ передачи сообщений в любую точку мира; время доставки сообщения составляет 20 мин., его можно сократить до 1–5 мин. (срочное сообщение), что перекрывает показатели отдельных каналов связи. Сооб-

щение достигает адресата значительно быстрее за счет сокращения промежуточных этапов в сети. Так, аналогичная передача по телеграфу занимает около 90 мин. В случае, когда отправитель коммутирован с получателем (режим on-line), передача данных происходит менее чем за 20 с;

— так как все платежные документы поступают в систему в стандартизированном виде, то это позволяет автоматизировать обработку данных и повысить в конечном итоге эффективность работы банка. Фиксация выполненных транзакций дает возможность полного контроля (аудита) всех проходящих распоряжений и ежедневного автоматизированного формирования отчета по ним; кроме этого, преодолеваются языковые барьеры и уменьшаются различия в практике проведения банковских операций;

— в связи с тем что международный и кредитный оборот все более концентрируются на пользователях SWIFT, повышается конкурентоспособность банков-членов SWIFT. Гарантирует своим членам финансовую защиту, т. е. если по вине общества в течении суток сообщение не достигло адресата, то SWIFT берет на себя все прямые и косвенные расходы, которые понес клиент из-за этого опоздания [4].

Главным недостатком SWIFT с точки зрения пользователей является дороговизна вступления. В качестве недостатков можно также назвать в определенной степени сильную зависимость внутренней организации от очень сложной технической системы (опасность сбоев и другие технические проблемы). В качестве еще одного недостатка можно назвать сокращение возможностей по пользованию платежным кредитом (на время пробега документа), т. е. сокращается период между дебетом и кредитом счетов, на которых отражается данный перевод.

Также используются так называемые неценовые методы для привлечения клиентов — надежность, реклама, наличие широкой филиальной сети во многих городах России, гарантии безопасности, внедрение дополнительных услуг, налаживание «обратной» связи с клиентом. Порой такие способы привлечения клиентуры оказываются наиболее эффективными.

Подбивая итоги, следует отметить, что на сегодняшний день коммерческие банки предоставляют почти одинаковый спектр услуг, поэтому методы повышения качества РКО сводятся к повышению автоматизации банковских услуг, внедрению новых информационных технологий, и развитию международной системы SWIFT.

#### Литература:

1. Банки и небанковские кредитные организации и их операции / Под ред. Е. Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ, 2014. — 289 с.
2. Бабич, А. М., Павлова Л. Н. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 513 с.
3. Деньги, кредит, банки: Учебник / О. И. Лаврушин. М.: Финансы и статистика, 2014. — 464 с.
4. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело: Учебник / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. — СПб.: ПИТЕР, 2015. — 320 с.
5. Банковское дело, монетарная политика России / Под ред. проф. Колесникова В. И. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 480 с.

## Повышение уровня рентабельности деятельности сельскохозяйственных организаций для обеспечения её устойчивого развития

Сорокина Ангелина Геннадиевна, студент;  
Ильина Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Проблема повышения финансовых результатов является важнейшей для любого коммерческого предприятия, так как именно в финансовом результате заключается выраженный в денежной форме итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений. Финансовый результат указывает на прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, который образуется в процессе ее предпринимательской деятельности в отчетном периоде.

В обобщающем показателе деятельности предприятия отражаются не только результаты реализации продукции, но и доходы и расходы, получаемые от других видов деятельности. Формирование результатов финансово-хозяйственной деятельности КФХ «КраПП» за 2013–2015 гг. представим в таблице. Рассмотрим формирование финансовых результатов на примере КФХ «КраПП» Тульской области, Чернского района.

Таблица 1. Формирование финансового результата деятельности КФХ «КраПП», тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г	2015 г	2015 г в % к 2013 г
Выручка от продажи	24101	29010	34751	144,1
Себестоимость	22015	25391	29431	133,7
Валовая прибыль	2086	3619	5320	255,0
Прибыль (убыток) от продаж	2086	3619	5320	255,0
Прочие доходы	2216	98	110	4,9
Прочие расходы	2216	98	110	4,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	2086	3619	5320	255,0
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2086	3619	5320	255,0

Из данных таблиц видно, что темпы роста выручки опережают темпы роста затрат. В 2015 г в сравнении с 2013 г выручка от реализации продукции выросла на 44,1%, а рост затрат составил 33,7%. Это повлияло на общий

размер чистой прибыли, рост которой составил 55%. Налоги на прибыль данное предприятие не платит, поэтому прибыль до налога облажения и чистая прибыль — одна и та же сумма

Таблица 2. Состав и структура затрат отдельных видов продукции

Статья	Зерновые			Молоко		
	2013г	2014г	2015г	2013г	2014г	2015г
Всего	16354	10742	22985	7696	8571	8398
Удельный вес, в %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В т. ч.						
затраты на оплату труда	5931	3384	6799	1470	2262	1630
Удельный вес, в %	36,3	31,5	29,6	19,1	26,4	19,4
материальные затраты	10423	7358	16186	6226	6309	6768
Удельный вес, в %	63,7	68,5	70,4	80,9	73,6	80,6

В структуре затрат на зерновые культуры наибольший удельный вес занимает материальные. Их удельный вес в 2015 г составил 70,4%. Оплата труда занимает около 30%. Следует отметить, что уровни заработной платы в структуре затрат сокращается.

В структуре затрат на молоко наибольший удельный вес также занимают материальные затраты. Их удельный вес в 2015 г составил более 80%. Анализ показал, что в основном рост затрат на молоко обусловлен увеличением расходом на корма.

Таблица 3. Динамика цен отдельных видов сельскохозяйственной продукции

Вид продукции	Цена 1 ц продукции, руб.			2015 г. в % к 2013 г.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014г	2013г
Молоко	1280	1780	1300	73,0	101,6
Зерновые	500	550	560	101,8	112,0
в т. ч.					
— пшеница	510	590	630	106,8	123,5
— рожь	230	-	550	-	239,1
— ячмень	800	-	560	-	70,0
— овес	500	460	500	108,7	100,0

Анализ динамики цен реализации 1 ц основных видов продукции (молока и зерновых культур) позволяет отметить, что за исследуемый период времени произошел значительный рост стоимости 1 ц молока в 2014 г. Данное обстоятельство, как уже было отмечено, было вызвано более низким объемом реализации молока в 2014 г. и предприятие, в целях поддержания выручки от реализации данного вида продукции существенно увеличила цену на него. Стоимость 1 ц зерновых культур, выращиваемых в хо-

зяйстве за 2013–2015 гг. увеличилась на 12%. Более значительный рост пришелся на 2014 г., сумма, получаемая при реализации 1 ц зерновых составляла 0,55 тыс. руб., а в 2013 г. — 0,5 тыс. руб. За 2015 г. относительно 2014 г. рост составил 1,8%.

Наблюдается значительный рост стоимости 1 ц пшеницы (выросла на 23,5%). Так же увеличилась стоимость 1 ц ржи — на 139,1%. Стоимость 1 ц ячменя уменьшилась на 30%, а стоимость 1 ц овса осталась неизменной.

Таблица 4. Динамика себестоимости 1ц. основных видов продукции

Вид продукции	Себестоимость 1 ц руб.			Темп роста 2015 г. в % к 2013 г.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2013 г.
Молоко	1110	1450	1120	76,8	100,1
Зерновые	460	470	510	106	119,2
в т. ч.					
— пшеница	470	500	510	102	108,5
— рожь	370	-	480	0	129,7
— ячмень	690	-	460	0	66,7
— овес	380	400	300	75	78,9

Анализ представленной таблицы позволяет сделать вывод о том, что динамика себестоимости 1 ц молока за 2015 г. снизилась на 23,2% относительно себестоимости 2014 г. и увеличилась относительно показателя 2013 г. на 0,1%. Это связано, в первую очередь со скачком в ценовой политике предприятия, т. к. за 1 ц молока в 2014 выручали 1,78 тыс. руб., а по ценам 2013 и 2015 г. — 1,28 тыс. руб. и 1,3 тыс. руб. соответственно. Данное обстоятельство было вызвано более низким объемом реализации молока в 2014 г. и предприятие, в целях поддержания выручки от реализации данного вида продукции существенно увеличила цену на него.

Динамика себестоимости 1 ц зерновых культур имела тенденцию к увеличению в 2013–2015 гг. За 2015 г. данный показатель увеличился относительно показателя 2014 г. на 2% и относительно 2013 г. — на 19,2%. Данное обстоятельство связано с тем, что в 2014 г. объем

реализации зерновых был значительно ниже показателя 2013 и 2015 гг., соответственно, при поддержании цены единицы продукции, выручка от реализации зерновых культур хозяйства в 2014 г. была ниже показателей 2013 и 2015 гг.

За анализируемый период времени значительно возросла себестоимость 1 ц ржи (на 29,7%) и пшеницы (на 8%), а себестоимость 1 ц ячменя и овса — наоборот — снизилась на 33,3% и 21,1% соответственно.

Анализ представленной таблицы позволяет сделать вывод о том, что в 2014 г. уровень рентабельности по производству молока в хозяйстве был выше уровня 2013 г. и 2015 г. Данное обстоятельство связано в первую очередь с более значительным объемом полученной выручки от реализации молока, при явном снижении себестоимости реализованной продукции, и соответственно прибыли от реализации данного вида продукции.

Таблица 4. Динамика уровня рентабельности основных видов продукции, %

Виды продукции	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Молоко	14,6	22,9	16,4
Зерновые	8,4	15,9	17,3
в т. ч.			
— пшеница	7,0	16,7	24,1
— рожь	1,9	-	14,4
— ячмень	16,1	-	20,5
— овес	31,6	-	69,7

Уровень рентабельности зерновых культур за исследуемый период времени увеличился более чем в 2 раза, что связано с увеличением выручки от реализации продукции зерновых культур, и как соответствие — увеличением прибыли от реализации зерновых. Наибольший рост уровня рентабельности приходился на производство пше-

ницы (рентабельность увеличилась более чем в 3 раза), уровень рентабельности ржи увеличилась более, чем в 7 раз, а рентабельность овсе — в 2.2 раза.

Рост рентабельность ячменя была не значительна (увеличилась на 27,4%), нерентабельным оказалось производство гречихи, кукурузы и прочих зерновых.

#### Литература:

1. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Источники финансирования производственной деятельности зерновых хозяйств. //Аграрная Россия — 2012 г. — №5 — с. 16–20.
2. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Оценка взаимосвязи валовой добавленной стоимости с эффективностью аграрного производства. // Аграрная Россия — 2012 г. — №9 — с. 29–31.
3. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Концептуальный подход к аналитическому исследованию капитала организаций. // Экономический анализ: теория и практика. — 2014. — № 48. с. 38–43.
4. Ильина, И. В., Сидоренко О. В. Реализация механизма государственной поддержки аграрного сектора по новым правилам. // Аграрная Россия. — 2015. — № 5. — с. 32–36.
5. Сидоренко, О. В., Ильина И. В. Обеспечение инвестиционно-инновационного развития зерновой отрасли. // Наука и жизнь Казахстана — 2012 г. — №1 — с. 227 – 233.

## Финансовая устойчивость сельскохозяйственных организаций: проблемы, оценки

Стадникова Юлия Александровна, студент;

Кожанчикова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Особое место сельского хозяйства и значение его развития для обеспечения продовольственной безопасности страны обуславливает необходимость обеспечения финансовой устойчивости предприятий, осуществляющих свою деятельность в аграрной сфере.

Под влиянием кризисных явлений в масштабах мировой экономики наибольшей угрозе подвержены как раз предприятия агропромышленного сектора, которые более остро ощущают сокращение спроса на свою продукцию, часто имеют низкую рентабельность, нередко сталкиваясь с угрозой прекращения функционирования.

На сегодня значительное количество современных отечественных агропромышленных предприятий функционирует в сложных социально-экономических условиях

хозяйствования, которые обусловлены воздействием неблагоприятных факторов внешней среды. Это связано как с потерей рынков сбыта продукции, снижением платежеспособного спроса населения, так и с сокращением объемов финансирования практически из всех источников. Наличие длительного производственного цикла, например, в растениеводстве ведет к необходимости увеличения оборотных средств субъекта хозяйствования, по которым следует изыскать источники финансирования, а это влияет на структуру капитала предприятий, а значит и его финансовую устойчивость.

Различные авторы по-разному трактуют понятие финансовой устойчивости предприятия, предлагают различные методики расчета показателей и набор показа-

телей для того, чтобы наиболее правдоподобно оценить положение предприятия.

Однако, в большинство авторов считают, что финансовая устойчивость предприятий является значимой составляющей, определяющей финансовую стабильность, не только отдельных предприятий, но и всей финансовой системы, а также оказывают влияние на состояние экономики в целом [1, 3, 5].

Определение границ финансовой устойчивости предприятий считается одной из наиболее значимых проблем, поскольку ее недостаточность способна привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию.

Финансовая устойчивость определяется совокупностью показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [2, с. 63]. В настоящее время в оценке финансовой устойчивости организации используется много различных способов. Однако, несмотря на многообразие методик, отсутствует единый комплексный подход к отбору финансовых показателей, характеризующих финансовую устойчивость.

Различные методики оценки финансовой устойчивости могут давать и противоречивые результаты. Так, например, при определении типа финансовой устойчивости в зависимости от степени обеспеченности источниками финансирования запасов по ООО «Викинг-Агро» Верховского района Орловской области были получены следующие результаты (таблица 1).

Таблица 1. Показатели для определения типа финансовой устойчивости Общества

Показатели	2014 г	2015 г	Отклонения (+, —) 2015 г. от 2014 г.
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (СОС)	-66286	-42361	23925
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-16423	-963	15460
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины	8054	11258	3204
Тип финансовой устойчивости	Финансово неустойчиво	Финансово неустойчиво	X

При расчете показателей оценки типа финансовой устойчивости за 2014–2015 гг. ООО «Викинг — Агро» имеет неустойчивое финансовое состояние, однако если обратить внимание на показатели финансовой устойчивости, представленные в таблице 2 можно сказать, что в 2015 г. коэффициент автономии соответствует нормативному значению, коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами увеличивается, то в принципе может свидетельствовать о повышении финансовой устойчивости организации. Таким образом, встает вопрос о необходимости применения методики, дающей однозначное толкование о положении предприятия.

Большинство основных показателей финансовой устойчивости объединены в интегральном показателе, который и предлагается применять для комплексной характеристики его устойчивости.

Рассчитаем обобщающий показатель финансовой устойчивости на примере предприятия занимающегося выращиванием зерновых культур ООО «Викинг-Агро» Верховского района Орловской области. Согласно представленной методике комплексный показатель может быть рассчитан по ниже приведенной формуле:

$$\Phi_y = \sum \Delta c_j * p_i \quad (1)$$

где:  $\Phi_y$  — интегральный показатель финансовой устойчивости;

$p_i$  — вес отдельного показателя финансовой устойчивости;

$\Delta c_j$  — балл в зависимости от изменения отдельного показателя финансовой устойчивости.

Основные показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Викинг-Агро», представлены в таблице 1.

Проведем расчет интегрального показателя финансовой устойчивости для ООО «Викинг-Агро»:

$$\Phi_y = (0,2*3) + (0,2*3) + (0,15*1,5) + (0,1*1,5) + (0,1*1) + (0,1*2,5) + (0,05*1) + (0,05*3) + (0,05*1,5) = 2,2$$

Согласно проведенным расчетам можно сделать вывод о наличии у ООО «Викинг-Агро» нормального уровня финансовой устойчивости. Однако значение интегрального показателя близко к верхней границе относительной финансовой устойчивости, и исследуемому Обществу в будущем следует улучшить уровень отдельных показателей.

Данная методика позволяет не только осуществлять текущий контроль изменений финансовой устойчивости предприятия, но и дает возможность своевременно обнаруживать опасные снижения финансовой устойчивости и принимать соответствующие меры. Таким образом, можно сделать вывод, что расчет интегрального показателя позволяет выявить слабые и сильные стороны организации при разработке программы развития.

Таблица 1. Расчет интегрального показателя финансовой устойчивости

Показатели	2014 г.	2015 г.	Реком. значение	Характер изменения	Баллы
1. Коэффициент автономии	0,3	0,5	$\geq 0,5$	+	3
2. Коэффициент финансового левериджа	2,2	0,7	$< 2$	-	3
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,6	0,5	0,2–0,5	+	1,5
4. Коэффициент обеспеченности запасов СОС	0,5	0,9	0,8–1	+	1,5
5. Коэффициент финансовой устойчивости	0,7	0,8	$\geq 0,6$	-	1
6. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	0,4	1,2	$\geq 0,7$	+	2,5
7. Коэффициент мобильности активов	0,4	0,4	0,4	-	1
8. Коэффициент мобильности оборотных активов	0,08	0,1	0,1	+	3
9. Коэффициент обеспеченности оборотных активов СОС	0,4	0,6	Нижняя граница 1	-	1,5

## Литература:

1. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учебное пособие. — 2-е изд., испр. — М.: Дело и сервис, 2011. — 368, с. 2.
2. Балабанов, Н. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 412 с.
3. Грузинов, В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия: учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 356 с.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 428 с.
5. Кожанчикова, Н. Ю. Инструменты повышения финансовой устойчивости предприятий АПК. /Проблемы эффективного менеджмента аграрного сектора экономики: [сборник]. Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых — Орел, Изд-во Орел ГАУ, 2010. с. 153–155.

## Особенности организации процесса бюджетирования и его роль в финансовой деятельности организации

Суркова Елена Сергеевна, студент;

Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Несмотря на достаточно большую популярность бюджетирования, до сих пор не на всех предприятиях еще знают, что это такое. Что такое бюджетирование? Бюджетирование — это внутренний рычаг управления собственными ресурсами предприятия, который оно может использовать для достижения стратегических целей и реализации своего потенциала [1].

В отличие от бухгалтерских форм отчетности бюджет не имеет унифицированной формы. Его содержание и форма зависят от особенностей деятельности предприятия и основной цели создания бюджета. При этом для всех бюджетов характерны определенные особенности.

Основные особенностями бюджетирования являются: временная определенность; периодичность состав-

ления; прогнозный характер; значимость информации; многовариантность; учет факторов внешней и внутренней бизнес — среды; пригодность для принятия управленческих решений; учет бизнес — структуры предприятия; согласованность действий на разных уровнях предприятия.

Бюджет должен быть относиться к определенному периоду времени, а бюджетный период иметь временные границы. Для большинства предприятий начало бюджетного периода совпадает с началом календарного года. Однако у предприятий, которые носят сезонный характер началом бюджетного периода считается начало сезона [2].

Бюджетный период обязательно должен иметь определенную продолжительность. Для российских предприятий оптимальным периодом является квартал с разбивкой на

три месяца. Это совпадает с периодичностью составления бухгалтерской и налоговой отчетности, что облегчает работу бухгалтерии и экономики, являющихся основными информационными центрами предприятия. Также распространен годичный бюджет с разбивкой по месяцам.

В основе любого бюджета лежат прогнозные значения будущих доходов и затрат. Ответственные лица за составление бюджета предприятия с помощью определенных методов обрабатывают имеющуюся в их распоряжении информацию о состоянии определенных показателей в данный момент, о наблюдавшихся ранее закономерностях их изменения и делают прогнозы о дальнейших изменениях. Точность результатов прогнозирования можно проверить только по прошествии прогнозного периода.

Бюджет не должен быть слишком детализирован, это мешает его восприятию. В нем должны быть отражены основные статьи доходов и расходов. Уровень значимости информации определяется каждым предприятием самостоятельно.

Способом реализации многовариантности является система гибких бюджетов. Показатели гибкого бюджета меняются в зависимости от регулироваться в зависимости от рыночной и производственной ситуации. Гибкий бюджет базируется на знании того, как выручка или издержки ведут себя в диапазоне изменений, и обеспечивает менеджеров данными для изучения последствий изменения объемов выручки или издержек.

При составлении бюджетов необходимо учитывать внешние факторы (цены, политические факторы, международные изменения) и внутренние факторы самого предприятия (кадры, практика платежных отношений).

Главным условием составления бюджета является то, что содержащаяся в бюджете информация должна быть пригодна для принятия управленческих решений.

В больших предприятиях система бюджетирования должна быть сложной. Предприятиям с разной структурой требуются различные системы бюджетного планирования. Каждое предприятие самостоятельно разрабатывает систему бюджетов, которая отвечает ее структуре и направлена на достижение целей.

Согласованность предполагает, чтобы бюджет был выполнен, он должен быть согласован на всех уровнях предприятия.

Выделяют три основные функции бюджетирования:

- 1) планирование;
- 2) учет;
- 3) контроль.

Функция планирования является основной функцией бюджетирования. Бюджетирование позволяет планировать рациональное распределение финансовых ресурсов предприятия в зависимости от стратегических целей.

Функция учета заключается в том, что бюджетирование помогает формировать качественную и всестороннюю информацию о хозяйственной и финансовой деятельности предприятия и своевременно предоставлять ее пользователям.

Контроль как функция бюджетирования дает возможность предприятию следовать выбранному пути достижения целей путем периодической оценки, сопоставления текущих результатов деятельности организации с установленными планами и принятия необходимых корректирующих действий. Сопоставляя фактические данные с плановыми показателями можно оценить результаты работы на любом этапе.

Немецкие эксперты в области контролинга А. Цюндом и П. Хорвачев предлагают более расширенную классификацию функций бюджетирования.

Они выделяют следующие четыре функции:

- 1) регулирования;
- 2) прогнозирование;
- 3) координации;
- 4) мотивации [3].

Функция регулирования состоит в определении потребности в финансовых ресурсах, необходимых для достижения поставленных целей.

В бюджетах находят свое финансовое выражение будущие операции предприятия, что позволяет говорить о функции прогнозирования.

Бюджетирование способствует обеспечению согласованности действий в работе всех звеньев предприятия, сохранению, поддержанию и совершенствованию установленных связей между ними.

Функция координации осуществляется в целях обеспечения согласованной и слаженной работы участвующих в процессе выполнения плановых заданий производственных и функциональных подразделений предприятия.

Выполнение бюджетных показателей является критерием эффективности деятельности отдельных лиц, структурных подразделов.

Шаховская Л. С., Хохлов В. В. и Кулаков О. Г. выделяют шесть функций бюджетирования [4]:

- 1) функция контроля и оценки результатов деятельности предприятия;
- 2) оценочная функция работы менеджеров;
- 3) мотивационная;
- 4) формирование коммуникационной среды;
- 5) координация между подразделениями предприятия;
- 6) повышение финансовой устойчивости предприятия;
- 7) средство обучения менеджеров.

В целом, предложенные классификации функций бюджетирования сводятся к трем основным функциям: планирование, учет и контроль. Остальные классификации лишь конкретизируют данные функции.

Бюджеты имеют бесконечное количество видов и форм. В отличие от формализованного отчета о прибылях и убытках или бухгалтерского баланса, бюджет не имеет стандартной формы, которая должна соблюдаться. Его структура зависит от того, что является предметом бюджета, каков размер организации и степень интеграции

процесса составления бюджета в финансовую структуру предприятия, какова квалификация и опыт разработчиков.

Грязнова И.Ю., Васильченко М. выделяют два основных вида бюджетов: операционные и финансовые [5].

Операционные бюджеты подразделяются на: бюджет продаж, бюджет производства, бюджет прямых затрат сырья и материалов, бюджет прямых затрат труда, бюджет переменных накладных расходов, бюджет запасов сырья, готовой продукции, бюджет управленческих и коммерческих расходов, бюджет себестоимости реализованной продукции.

Финансовые бюджеты включают в себя:

— бюджет формирования и распределения финансовых ресурсов (прогнозный баланс);

— бюджет доходов и расходов (прогнозный отчет о прибылях и убытках);

— бюджет денежных средств (прогноз движения денежных средств).

Оба блока бюджетов взаимосвязаны, данные каждого должны соответствовать друг другу. Более того, данные финансовых бюджетов вытекают из блока операционных, которые выступают в общей системе бюджетирования как исходная информация для финансового планирования.

Таким образом, сущность бюджетного метода заключается в том, что вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия состоит в балансировании доходов

и расходов, четком определении мест их возникновения и закреплением за индивидуальным или коллективным исполнителем.

Внедрение системы бюджетирования — сложный и длительный процесс, состоящий из нескольких этапов. Существует два варианта методики построения: бюджетирования «сверху вниз» и «снизу вверх». Основными недостатками бюджетирования на предприятии является различное восприятие бюджетов, сложность и дороговизна, противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом.

На ряду с этим можно выделить и достоинства системы бюджетирования для хозяйствующего субъекта: оказывает положительное воздействие на мотивацию и настрой коллектива; позволяет координировать работу предприятия в целом; анализ бюджетов позволяет своевременно вносить корректирующие изменения; дает возможность учиться на опыте составления бюджетов прошлых периодов; позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов; служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов; служит базой для прогнозирования финансовых показателей деятельности предприятия.

В целом, бюджетирование является внутренним рычагом управления ресурсами, который может быть использован для достижения тактических и стратегических целей компании.

Литература:

1. Грязнова, И. Ю. Виды бюджетов и подходы к их классификации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. с. 42.
2. Земитан, Г. Обзор российских систем бюджетирования // Финансовый директор. 2013. № 11. с. 24.
3. Сафонова, Н. А. Бюджетирование как инструмент управления предприятием // Российское предпринимательство. — 2009. — № 8 (56). — с. 55–61.
4. Лаврушин, О. Что такое бюджет и бюджетирование? // Бизнес журнал BizKiev. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://bizkiev.com/content/view/445/634>
5. Финансовая деятельность субъектов хозяйствования [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://gazom.znaimo.com.ua/docs/543/index-458588.html?page=6>
6. Шаховская, Л. С., Хохлов В. В., Кулакова О. Г. Бюджетирование: теория и практика. М., 2009. с. 40.

## Организация вкладных операций коммерческого банка и пути ее совершенствования ПАО «Сбербанк России»

Сулова Альбина Юрьевна, студент;

Чистякова Марина Константиновна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Специфика банковского учреждения, как одного из видов коммерческого предприятия, состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет заемных средств. Возможности банков в привлечении средств не безграничны и регламентируются ЦБ РФ.

В целях увеличения оборотных средств банки ищут пути расширения ресурсного потенциала, в том числе за счет относительно дорогого, но достаточно стабильного ресурса — сбережений населения [2]. Выделяют:

- вклады физических лиц;
- депозиты юридических лиц;



— подвижные остатки средств на банковских счетах, которые их владельцы регулярно пополняют и с которых они через банк выполняют свои денежные обязательства перед третьими лицами;

— другие средства. [1]

Важным направлением в деятельности коммерческих банков становится работа по привлечению средств населения. Основным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является разнообразная процентная политика, поскольку получение дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к помещению клиентами вкладов в банки. Уровень депозитных процентных ставок устанавливается каждым коммерческим банком самостоятельно, в зависимости от учетной ставки ЦБ РФ, состояния денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики. По отдельным видам депозитных счетов величина дохода определяется сроком вклада, суммой, особенностями функционирования счета, объемом и характером сопутствующих услуг, возможностью клиента соблюдать условия вклада [4]. Сберегательные счета (вклады) не имеют фиксированного срока.

С целью повышения заинтересованности вкладчиков в помещении своих средств в банк используются различные способы начисления и выплаты процентов. Традиционным видом начисления дохода являются простые проценты, когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада, и с установленной периодичностью, исходя из предусмотренного договором процента, происходят расчет и выплата дохода по вкладу. Другим видом расчета дохода являются сложные проценты.

В этом случае по истечении расчетного периода на сумму вклада начисляется процент, и полученная величина присоединяется к сумме вклада. Таким образом, в следующем расчетном периоде процентная ставка применяется к новой, возросшей на сумму начисленного ранее дохода, базе. Привлекательным для вкладчиков является применение процентной ставки, прогрессивно возрастающей в зависимости от времени фактического нахождения средств во вкладе. Такой порядок начисления дохода стимулирует увеличение срока хранения средств.

Помимо гибкой процентной политики с целью поощрения привлечения средств, банки должны предоставлять своим вкладчикам гарантии надежности помещения средств во вклады путем создания страховых фондов и страховых резервов.

Каждый банк должен располагать собственной политикой в отношениях с клиентами, в том числе физическими лицами. Привлекательные корпоративные клиенты уже поделены, в то же время частные лица имеют огромные накопления (по некоторым оценкам, неорганизованные сбережения населения только в валюте составляют около 40 млрд долл.), а также сегмент малого и среднего бизнеса почти не освоен банками. Так что развитие розничных услуг физическим лицам можно признать стратегическим направлением для российских банков.

Банки привлекают значительные объемы средств, причем на самые разные сроки, и, потому даже относительно небольшие потери могут привести их в состояние, когда они окажутся не способны рассчитаться по долгам в срок. Когда общественность узнает о нарушении ликвидности у банка, то часто ответной реакцией с ее стороны бывает наплыв в банк требований о возврате вкладов. Это приводит к истощению банковских ресурсов и заставляет банки резко сокращать объемы операций, приносящих доходы. То есть банки страдают даже от случайной нестабильности рынка, от панически разрастающегося чрезмерного изъятия вкладов. Незапланированное увеличение оттока вкладов (депозитов) может привести отдельные банки к банкротству.

Любое значительное банкротство обладает потенциалом, способным вызвать цепную реакцию трудностей у контрагентов банкрота. Банкротства банков не более часты, чем банкротства в других секторах хозяйства, но они могут иметь более опасные последствия для экономики в целом. Когда происходит банкротство крупного банка или нескольких банков, то это всегда влечет за собой волну банкротств других банков и клиентов, имеющих тесные связи с этими банками. Иногда наплыв требований от кредиторов о досрочном возврате вкладов распространяется не только на банк, оказавшийся в затруднительной ситуации, но и на другие, в том числе и платежеспособные банки. Бывает, что изъятие вкладов охватывает большое количество банков, что провоцирует финансовую панику. Последняя, представляющая собой стихийное и досрочное изъятие вкладов (депозитов) из большого количества банков, является своеобразным фактором сугубо банковских кризисов, зарождающихся на самостоятельной основе (хотя чаще волны банковских кризисов являются следствием общего экономического кризиса или спада в экономике).

С другой стороны, можно понять и мотивы вкладчиков, пытающихся срочно и в массовом порядке изъять свои деньги из банков, о которых стала известна тревожная информация, т. е. спасающих свои средства, доверенные банкам.

Восстановление платежеспособности банковского сектора и доверия к банкам после прокатившегося кризиса всегда требует от общества значительных затрат. Для уменьшения таких затрат давно уже изобретен действующий в упреждающем порядке способ борьбы со всплесками массового изъятия вкладов и предотвращения кризисных ситуаций в экономике. Этот механизм называется государственным гарантированием (страхованием) банковских вкладов населения.

Главной целью такого механизма, финансируемого преимущественно за счет средств самих же коммерческих банков, является компенсация вкладов населения в случае банкротства конкретного банка (банков).

Основными целями, которые государство в лице законодательных органов стремится достичь при создании системы гарантирования вкладов (депозитов), как правило, являются:

— содействие образованию и мобилизации сбережений;

— защита банковских систем от финансовых кризисов, обеспечение устойчивости банков и денежного обращения;

— защита вкладчиков от рисков, которые они не способны оценить и учесть в своих экономических решениях.

Как правило, защита вкладчиков на законодательной основе ограничивается мелкими и средними вкладчиками.

Накопленный опыт работы систем защиты вкладов в разных странах выявил и определенные негативные моменты. Многие правительства оплачивали обязательства несостоятельных финансовых институтов и тем самым изменили поведение вкладчиков и банкиров.

Вкладчики перестали быть «разборчивыми» при выборе банка, не требовали от банков защищать стоимость своих вкладов. А банкиры перестали беспокоиться о возможности массового изъятия вкладов, поэтому могли выдавать более рискованные кредиты, что в свою очередь увеличивало риски банковской системы. Компромисс между проблемой регулирования ликвидности банковской системы и проблемой предотвращения массового изъятия вкладов из банков во многих странах найден в форме общественно-государственной организации, выполняющей функцию гарантирования вкладов.

Недопущение панического изъятия вкладов из банков нельзя связывать только с рассмотренным выше механизмом их гарантирования за счет специально формируемого денежного фонда. Как уже отмечалось, многие страны вполне обходятся системами прямо не выраженных гарантий. В этой связи значительный интерес для наших банков и их клиентов — физических лиц представляют два источника.

Один из них — фонды обязательного резервирования (ФОРы). Средств, концентрируемых в этих фондах и в случае ликвидации в обязательном порядке подлежащих направлению на удовлетворение претензий вкладчиков, обычно вполне хватает на выплаты по вкладам в пределах до 1 тыс. долл.

Другой возможный источник удовлетворения требований вкладчиков — достаточно большие суммы, числящиеся в последние годы на корреспондентских счетах банков в подразделениях Банка России, являющиеся фондами предстоящих платежей [3].

Еще одна характерная особенность россиян — это отношение ими «надежности» и «выгоды» в отношении банков, тогда как во всем мире давно уже превалирует убежденность, что чем выше риск, тем выше и выигрыш.

#### Литература:

1. Братко, А. Г. Страхование вкладов и конкурентоспособность российских банков // Банковское дело. — 2014. — № 5, с. 29–33.
2. Братко, А. Г. Сохранность вкладов и новые гарантии для вкладчиков // Хозяйство и право. — 2014. — № 4, с. 32–37.
3. Буйлов, М. А. От кредита до заката // Коммерсантъ. Деньги. — 2013. — № 46 (501). — с. 132.

Именно этим и объясняется, что на первом месте среди предпочтений россиян — вклады в недвижимость, а на последнем — ПИФы и коммерческие банки.

Единственные, кто выигрывает в этой ситуации, — это государственные банки. Доверие к ним со стороны населения выше.

Крупные банки могут воспользоваться ситуацией и переманить часть вкладчиков из мелких и средних банков. Именно небольшие банки, особенно региональные, сейчас находятся в группе риска: отток депозитов из некоторых таких структур составил около половины от общего портфеля.

В связи с этим остро встают два вопроса. Во-первых, достаточности нормативов банков, во-вторых, возможности введения безотзывных вкладов. С одной стороны, это позволило бы избежать проблемы вымывания депозитов, но с другой это вполне возможно, лишь усилило бы панику населения. Есть мнение, что сейчас поднимать вопрос введения безотзывных вкладов было бы неправильно, хотя возвратиться к нему будет нужно — после того как рынок успокоится. Причем, у вкладчика должен быть выбор между отзывным и безотзывным вкладом и проценты по безотзывному вкладу должны быть выше.

Еще одна проблема — это проблема российского менталитета. Вопрос в том, что на любой уровень дохода граждан банки должны предлагать эффективные сберегательные стратегии. И самая эффективная на сегодняшний день — это именно депозиты. Но есть и «юридическая» проблема: она состоит в том, чтобы взаимозвязать вклады и кредиты, во многих банках кредитные и депозитные инструменты никак не связаны, в то время как назрела необходимость предложить населению комплексные продукты. Например, определенная накопленная сумма вклада может стать основой для жилищного кредитования. Для решения этой проблемы нужна соответствующая законодательная основа, и проект закона, касающийся жилищных накопительных вкладов, уже разработан.

При этом банкиры считают, что время паники на рынке вкладов населения прошло. Действительно, на рынке депозитов отмечалась негативная тенденция оттока вкладов, однако сегодня никаких панических настроений не отмечается. Что касается банков, которые уже испытывают проблемы, то Центробанк, выработал инструменты для осуществления мер по санации таких банков, в том числе быстрому нахождению новых инвесторов, которые с помощью средств ЦБ восстанавливают ликвидность этих кредитных организаций [5].

4. Буря, А. Методика анализа клиентских средств банка // RS-Club. 2015. № 2. Апрель-июнь. с. 45–49.
5. Виноградов, В. А. Основные модели построения системы гарантирования вкладов в мире // Деньги и кредит. — 2015. — № 6. — с. 62–67.

## Анализ и пути улучшения финансовых результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия (на примере ОАО «Новодеревеньковсксельхозтехника»)

Тимонина Анастасия Сергеевна, студент;

Плахов Артем Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет им. Н. В. Парахина»

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы. Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции, ее структуры, себестоимости и уровня среднереализационных цен.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратной пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот.

Прибыль (убыток) от продажи продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от продажи в действующих ценах без НДС и акцизов и затратами на производство и реализацию продукции. Прибыль от продажи продукции зависит от объема реализации, структуры реализованной продукции, уровня цен и себестоимости единицы продукции.

Проведя факторный анализ на предприятии ОАО «Новодеревеньковсксельхозтехника» можно сделать вывод о

влиянии изменения различных факторов на отклонение прибыли (убытка) от продажи основных видов продукции. Под влиянием изменения объема реализации сумма прибыли от реализации основных видов продукции уменьшилась. Также отрицательно повлияло на прибыль от реализации основных видов продукции изменение себестоимости единицы продукции, что привело к снижению прибыли. Росту суммы прибыли способствовали изменения уровня реализационных цен. Изменение структуры проданной продукции оказало незначительное влияние в сторону увеличения прибыли от реализации основных видов продукции. При рассмотрении совокупного влияния факторов прибыль от реализации основных видов продукции уменьшилась.

Проведя маржинальный анализ прибыли, мы видим, что эффект производственного рычага в 2015 году значительно вырос по сравнению с 2013 годом. Это говорит о увеличении предпринимательского риска. Порог рентабельности в 2015 снизился. Оценив показатель запас финансовой устойчивости в 2015 году по сравнению с 2013 и 2014 годами, он увеличился в два раза, это говорит о том, что предприятие стало ещё более финансово устойчиво, риск банкротства минимальный, а в 2013 и 2014 году он был умеренным.

Анализируя рентабельность реализации отдельных видов продукции ОАО «Новодеревеньковсксельхозтехника», можно сделать вывод о том, что рентабельным является только реализация свиней. Изменение рентабельности в 2015 году по отношению к 2014 году произошло в сторону уменьшения на 0,17 за счет изменения себестоимости и в сторону увеличения на 0,05 за счет изменения цены. Остальные виды продукции являются убыточными.

Данное предприятие находится на неблагоприятной стадии производства и на грани банкротства. Выход из кризисной ситуации всегда существует. Выбор между ликвидацией и оздоровлением предприятия является сложной задачей которая решается совместными усилиями управленческих служб предприятия местными региональными и федеральными органами власти. Если ограничиваться финансовыми аспектами проблемы то недостаток средств

предприятия и возможности его компенсирования и восполнения с одной стороны затраты на ликвидацию — с другой являются критериями по которым можно решить вопрос о сохранении или ликвидации предприятия.

Таким образом принимается решение либо о реорганизации предприятия с целью его сохранения либо о его ликвидации.

В данном случае перед нами стоят следующие задачи:

- восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия;
- разработать стратегию развития и провести на ее основе реструктуризацию предприятия с целью устранения причин кризиса недопущения повторения кризисных явлений в будущем.

Целью долгосрочных методов финансового оздоровления является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе — создание оптимальной структуры баланса и финансовых результатов устойчивости финансовой системы предприятия к неблагоприятным внешним воздействиям.

Долгосрочными методами финансового оздоровления являются:

- активный маркетинг с целью поиска перспективной рыночной ниши;
- поиск стратегических инвестиций;
- смена активов под новую продукцию.

Сущность стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Маневр осуществляется как уже полученными и материализованными средствами в активах предприятия, так и теми, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис.

Заполнение «кризисной ямы» может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией). Рассмотрим мероприятия стабилизационной программы, обеспечивающие решения этой задачи. Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Это требует решительных и нередко шокирующих обычного руководителя предприятия шагов, так как связано со значительными потерями. Потери неизбежны.

В результате проведенного анализа с целью повышения прибыли необходимо провести следующие мероприятия:

1. Необходимо ввести жесткую систему финансового планирования и бюджетирования на предприятии.

Основное отличие бюджетирования от финансового планирования заключается в делегировании финансовой ответственности.

Общим основным бюджетом является скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, который объединяет составные части отдельных бюджетов и характеризует поток информации для принятия и контроля управленческих решений в сфере финансового планирования.

Основной бюджет рассматривает в количественном выражении будущую прибыль, денежные потоки и сопутствующие планы. При этом основной бюджет — это итог множества обсуждений и решений о будущем развитии предприятия, который призван обеспечить как оперативное, так и финансовое управление.

Расчеты, которые осуществляются в процессе разработки бюджета предприятия, в полном объеме и своевременно позволяют определить необходимый объем денежных средств для реализации принятых решений, а также источники этих средств.

Положительный эффект от составления бюджета состоит в повышении гибкости предприятия от возможностей предвидеть результаты управленческих решений, определять базовые установки каждой сферы деятельности предприятия и просчитать различные варианты, подготавливая заранее ответные действия на потенциальные изменения во внешней и во внутренней среде.

Бюджетирование выполняет следующие функции:

- Аналитическую;
- Финансового планирования;
- Финансового учета;
- Финансового контроля;
- Мотивационную;
- Координационную;
- Коммуникационную.

На практике затраты можно снизить на 5–10% по каждой из статей основных затрат. В данном случае необходимо ежемесячно проводить инвентаризацию издержек.

2. Сокращение затрат на электроэнергию.

— Провести переход на экономное расходование энергии на предприятии. Приобрести энергосберегающие лампы, внедрить датчики дневного/ночного расходования электроэнергии.

3. Сократить затраты на содержание персонала.

— Возможно сократить случаи выплаты материальной помощи, премий за счет чистой прибыли предприятия. Сократить затраты на корпоративы.

— Провести совмещение некоторых смежных должностей, исключить при этом дублирование должностей, в особенности управленческого персонала.

4. Сократить затраты на эксплуатацию оборудования.

— Ввести использование возвратного лизинга оборудования.

— Сократить до минимума технологические простои.

— Уменьшить издержки во время перерывов и отдыха.

— Практиковать сдачу в аренду или продажу неиспользуемого предприятием оборудования.

5. Сократить затраты на сбыт.

— Сократить затраты на транспортировку путем привлечения услуг логистической компании или опытного логиста, установления оптимальных тарифных ставок.

— Автоматизировать учет сбываемой продукции.

6. Снизить административные расходы.

— Сократить затраты на Интернет и услуги телефонных операторов посредством контроля за расходами, сокращения Интернет-трафика.

— Сократить представительские расходы.

— Оптимизировать расходы на рекламу в рамках, которые установлены законодательно.

7. Сокращение затрат на сырье и материалы.

— Предлагается провести ОАО «Новодеревеньковсксельхозтехника» пересмотр контрактов с поставщиками.

— Изыскать возможности для осуществления подсобных работ своими силами.

— Разрабатывать предварительные сметы для четкого расчета необходимого объема сырья и материалов.

Подводя итог, можно отметить, что предложенные мероприятия помогут предприятию ОАО «Новодеревеньковсксельхозтехника» выйти из кризисного финансового положения, в частности сокращения затрат и повышения рентабельности, однако их эффективная реализация возможна при комплексном поступательном подходе, а также непрерывном контроле за их исполнением.

Литература:

1. Мазур, Л. В., Плахов А. В. Налогообложение малого бизнеса и доходы бюджетной системы РФ Вестник Орел-ГИЭТ. 2015. № 2 (32). с. 154–159.
2. Шинкарёва, Л. И., Плахов А. В. Доход и риск фирмы при финансовых инвестициях // Экономические и гуманитарные науки. 2010. № 5 (220). с. 22–24.
3. Шинкарёва, Л. И., Плахов А. В. Неформализованные методы анализа риска инвестиционного проекта // Экономические и гуманитарные науки. 2010. № 4 (219). с. 8–11.0

## Управление оборотным капиталом на предприятиях

Удод Екатерина Игоревна, студент;

Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*Оборотные средства являются одной из составных частей имущества предприятия. Часто фирмы сталкиваются с трудностями управления ими, так как формирование, состояние и эффективность их использования — одно из главных и самых трудно реализуемых условий успешной деятельности предприятия.*

**Ключевые слова:** оборотный капитал, проблемы, риск, рентабельность, ликвидность, стратегия.

Основой эффективного управления оборотным капиталом является принятие решений по двум фундаментальным вопросам, которые заключаются в определении:

- 1) оптимального уровня инвестиций в оборотные активы,
- 2) надлежащего соотношения источников кратко- и долгосрочного финансирования для поддержания данного уровня оборотных средств.

При определении объема оборотных средств, руководство фирмы должно найти оптимальное соотношение между рентабельностью и риском. В зависимости от уровня производства компания может иметь различные уровни текущих активов. Рассмотрим три подхода к определению необходимого уровня оборотных активов (рис. 1).

При консервативной стратегии предусмотрен большой объем текущих активов, не зависящий от уровня производства. При прочих равных условиях, чем выше уровень оборотных активов, тем выше ликвидность фирмы. Противоположной стратегией является агрессивная, которая не обеспечивает должного уровня оборотных средств.

Данная стратегия, наоборот, снижает ликвидность активов предприятия.

Однако если смотреть на эту схему с позиции ожидаемой рентабельности, известное уравнение о доходности инвестированного капитала (ROI) необходимо переписать следующим образом:

$$ROI = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$$

Из приведенного уравнения следует, что уменьшение объема активов приведет к увеличению потенциальной рентабельности.

Видно противоречие: чем больше оборотный капитал, тем больше ликвидность, но меньше прибыльность активов и риск. И наоборот. Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить компромисс между рисками утраты ликвидности и потери прибыльности.

Источники формирования оборотных активов ООО «Верховскагро» Верховского района Орловской области представлены в таблице 1.

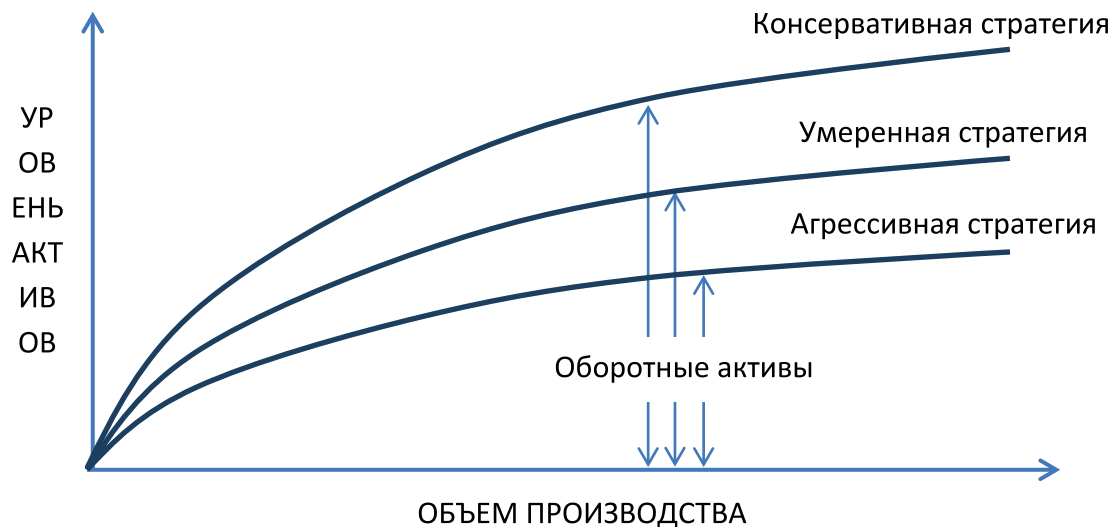


Рис. 1. Уровни оборотных активов для трех стратегий финансирования оборотного капитала

Собственный оборотный капитал предприятия имеет положительную тенденцию — темп его роста составил 147,52%. ООО «Верховскагро» характеризуется высокой долей собственных источников финансирования оборотных средств (90,16%), обусловленной значительным увеличением величины собственного капитала (за счет нераспределенной прибыли). Привлеченные средства (краткосрочная кредиторская задолженность) занимают в 2015 г. всего 9,84%, сократившись по сравнению с 2013 г. на 4,19 п. п. Предприятие не использует заемных источников для финансирования оборотных средств и характеризуется низкой долей привлеченных источников финансирования. Данная модель признается компромиссной или умеренной.

Модель финансирования характеризуется высокой долей собственного капитала, покрывающего почти весь объем оборотных средств. Также присутствует небольшая доля краткосрочной задолженности. Можно предположить, что данная модель больше стремится к консервативной стратегии, нежели агрессивной.

Большое значение в настоящее время приобретает риск временной структуры займов. Поэтому необходимо соблюдать компромисс между риском и затратами на фи-

нансирование. Для обеспечения маржи безопасности руководство должно принять решение по соотношению краткосрочного и долгосрочного финансирования своего бизнеса:

Кроме перечисленных проблем, часто предприятия испытывают трудности относительно конкретных источников финансирования оборотных активов, связанных с определенными недостатками.

Следует отметить, что состав и структура оборотных активов, источники их формирования для конкретного предприятия определяются множеством факторов: отраслевая принадлежность, размеры, географическое положение, качество менеджмента и т. д. Например, сельскому хозяйству присущи следующие особенности кругооборота оборотных средств: авансирование на продолжительный срок; в процессе производства происходит нарастание вложений, а при реализации продукции происходит их высвобождение; важное место занимает внутренний оборот продукции; сезонность производства, которая обуславливает длительное хранение запасов на складе.

В связи с этим нет такой структуры источников формирования оборотных средств, которая идеально подходила бы для всех предприятий.

Таблица 1. Состав и структура источников формирования оборотных активов ООО «Верховскагро»

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Относительное отклонение 2015 г. в % к	
	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу	2013	2014
Собственный оборотный капитал	24383	85,97	24689	74,00	36421	90,16	149,37	147,52
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-
Привлеченные средства	3979	14,03	8676	26,00	3973	9,84	99,85	45,79
Итого	28362	100,00	33365	100,00	40394	100,00	142,42	121,07

Таблица 2. Проблемы частных источников финансирования оборотных средств

Название источника	Проблемы
Банковский кредит	– Высокие ставки; – Неприемлемые условия для предприятий реального сектора экономики; – Отсутствие возможности получения для малых предприятий или предприятий, находящихся на ранней стадии своего развития.
Эмиссия акций	– Инвестиционные ресурсы будут получены лишь по завершению размещения выпуска акций; – Выпуск не всегда реализуется в полном объеме; – Являются долевыми инструментами финансирования
Эмиссия облигаций	– Используются лишь платёжеспособными фирмами, имеющими высокую деловую репутацию; – Непредсказуемость при формировании стоимости
Кредиторская задолженность	– Повышение риска потенциального банкротства
Государственные инвестиционные ресурсы	– Малые размеры субсидирования

Литература:

1. Богачев, А.И., Полякова А.А. Инновационный потенциал и инновационная активность российских предприятий // Научный журнал КубГАУ [Электронный ресурс]. Краснодар: КубГАУ, 2010. №64. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/.C156-165>
2. Дегтярева, И.В. Воспроизводство оборотного капитала российской экономики: современные проблемы и пути их решения // Качество. Инновации. Образование. 2015. № 11. с. 64–77.
3. Телегина, Ж.А. Анализ деловой активности сельскохозяйственной организации //Бух. учет в сельском хозяйстве. 2012. N 1. с. 50–56.

## Совершенствование кредитных банковских продуктов для корпоративных клиентов на примере ПАО АКБ «Связь-Банк»

Филиппова Элина Владимировна, студент;  
Чистякова Марина Константиновна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Современный этап развития банковской сферы, который протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на мировом финансовом рынке, характеризуется следующими основными направлениями: ростом объёма и разнообразия банковских услуг; внедрением новых услуг как для физических, так и для юридических лиц; повышением значения инновационных и информационных технологий в этом процессе. Чтобы достичь успеха, банк должен акцентировать своё внимание на максимальном удовлетворении нужд клиентов как основной рыночной деятельности; в особенности, ориентироваться не на свой продукт, а на потребности клиентов. Поэтому необходимо тщательно изучать и анализировать рынок изменяющихся вкусов и предпочтений потребителей банковских продуктов [4].

В настоящее время меняются отношения банка и корпоративных клиентов. Если ранее банк предлагал стандартный (базовый) набор банковских продуктов, то сейчас он вынужден постоянно разрабатывать новые виды услуг, чтобы расширять долю своего влияния на рынке.

Банковский продукт описывается как совокупность услуг, которые банк предоставляет клиентам, и ресурсов, которые банк получает от клиентов или предоставляет клиентам в рамках определённого договора. Он является моделью «типовой сделки» [2].

ПАО АКБ «Связь-Банк», основанный в 1991 году, разрабатывает линейки банковских продуктов для следующих категорий: частным лицам, корпоративным клиентам, малому и среднему бизнесу.

С каждым годом всё больше внимания уделяется разработке банковских продуктов для корпоративных лиц. На данный момент в этом направлении ПАО АКБ «Связь-Банк» оказывает и предоставляется следующие виды продуктов и услуг [3]:

- кредитование;
- расчётно-кассовое обслуживание;
- размещение денежных средств клиентов;
- банковская гарантия online;
- организация долгового финансирования, выпуск облигационных займов;
- операции с драгоценными металлами на «первичном» рынке;
- эквайринг;

- зарплатные проекты и корпоративные карты;
- таможенная карта;
- Cash Management;
- брокерское обслуживание;
- депозитарное обслуживание;
- доверительное управление;
- торговое финансирование;
- сейфовые ячейки;
- валютный контроль;
- аккредитация оценочных и страховых компаний.

Кредитование занимает существенную роль привлечения ресурсов корпоративных лиц и выглядит следующим образом (таблица 1).

Таблица 1. Структура кредитного портфеля по типам клиентов в ПАО АКБ «Связь-Банк» в 2013–2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Отклонение 2015 г. в % к	
	Сумма, млн. руб.	% к итогу	Сумма, млн. руб.	% к итогу	Сумма, млн. руб.	% к итогу	2013 г.	2014 г.
Частные компании	94056	57,24	108911	56,66	142690	51,54	151,71	131,02
Компании, связанные с государством (РФ)	35656	21,70	31848	16,57	52215	18,86	146,44	163,95
Индивидуальные предприниматели	1813	1,10	1456	0,76	1009	0,37	55,65	69,30
Субъекты РФ и муниципальные органы власти	2290	1,40	397	0,21	9248	3,34	в 4,04 раз	в 23,3 раз
Физические лица	30500	18,56	49591	25,80	71684	25,89	в 2,35 раз	144,55
Итого кредиты клиентам	164315	100,00	192203	100,00	276846	100,00	168,49	144,04

Наибольший объём кредитов в ПАО АКБ «Связь-Банк» в 2015 году занимали кредиты частных компаний (51,54%), кредиты, выданные физическим лицам (25,89%) и кредиты компаниям, связанным с государством (18,86%). Выдача кредитов по всем отраслям за период 2013–2015 гг. выросла по всем видам клиентов; исключением стали кредиты, выданные индивидуальным предпринимателям. В 2015 году предпринимателям в виде кредитов выдали 1009 млн руб., что на 44,35% меньше, чем в 2013 году и на 30,7% меньше, чем в 2014 году.

Банк учитывает необходимость обеспечения отраслевой диверсификации кредитного портфеля при принятии решений о целесообразности проведения кредитных операций. Приоритет в корпоративном кредитовании отдаётся отраслям, характеризующимся повышенной устойчивостью к циклическим процессам в экономике, предприятия которых носят системообразующий статус.

По состоянию на 2015 год основные доли в корпоративном кредитном портфеле приходились на производство (12,52%), финансовую деятельность (12,42%), торговлю (10,19%) и сельское хозяйство (7,75%). На прочие виды деятельности приходилось 16028 млн руб. (5,79%). За последние три года отраслями, в которых сократились

инвестиции ПАО АКБ «Связь-Банк», стали строительство, электроэнергетика, логистика и добывающая промышленность.

Рассмотрев некоторые банковские продукты и услуги, выявив их преимущества недостатки, мы решили создать новый банковский продукт, который будет являться синтезом продуктов «Интернет-банкинг «МЕГАПЭЙ»», «Мобильный банкинг» и услуги «SMS-банкинг». При его создании планируется устранить имеющиеся недостатки указанных выше услуг. Новый банковский продукт будет представлен в виде приложения на мобильные телефоны и планшетные компьютеры с различными операционными системами (iOS (iPhone, iPad), Android, WindowsPhone). Каждый клиент сможет через своё мобильное устройство, имеющее выход в интернет, в любом месте быстро, качественно и безопасно, управлять своим карт-счётом и личным счётом.

Произведем расчёт затрат на разработку нашего банковского продукта. Примерное время разработки приложения на телефон может занять от 4 до 6 месяцев. Для его разработки потребуется персонал в количестве 4 человек. Следовательно, нам нужно 4 ПК с ОС Windows8 и программным обеспечением для создания приложений на базе



Таблица 2. Концентрация предоставленных кредитов по видам деятельности заёмщиков в ПАО АКБ «Связь-Банк» в 2013–2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Отклонение 2015 г. в % к	
	Сумма, млн. руб.	% к итогу	Сумма, млн. руб.	% к итогу	Сумма, млн. руб.	% к итогу	2013 г.	2014 г.
Производство, включая машиностроение и производство оборонной продукции	21855	13,30	23042	11,99	34658	12,52	158,58	150,41
Торговля	20406	12,42	21564	11,22	28209	10,19	138,24	130,82
Финансовая деятельность	11172	6,80	18549	9,65	34393	12,42	в 3,08 раз	185,42
Строительство и реконструкция	16434	10,00	18026	9,38	14440	5,22	87,87	80,11
Сельское хозяйство	16538	10,06	17929	9,33	21442	7,75	129,65	119,59
Электроэнергетика	17528	10,67	14486	7,54	10501	3,79	59,91	72,49
Телекоммуникации	11001	6,70	8931	4,65	12917	4,67	117,42	144,63
Добывающая промышленность	4813	2,93	4695	2,44	4096	1,48	85,10	87,24
Металлургия	3919	2,39	4462	2,32	7751	2,80	197,78	173,71
Нефтегазовая промышленность	1412	0,86	3439	1,79	7320	2,64	в 5,19 раз	в 2,13 раз
Транспорт	1896	1,15	1569	0,82	3953	1,43	в 2,09 раз	в 2,52 раз
Региональные органы власти	2290	1,39	397	0,21	9248	3,34	в 4,04 раз	в 23,3 раз
Логистика	249	0,15	281	0,15	206	0,07	82,73	73,31
Физические лица	30500	18,56	49591	25,80	71684	25,89	в 2,35 раз	144,55
Прочие	4302	2,62	5242	2,73	16028	5,79	в 3,73 раз	в 3,06 раз
Итого кредиты клиентам	164315	100,00	192203	100,00	276846	100,00	168,49	144,04

платформ: iOS (iPhone, iPad), Android, Windows Phone 8. Учитывая, что разработка приложения и под Android, и под iOS представляет технологически схожий процесс, возможна ситуация, когда оно просто переносится на другую платформу. По факту это означает, что мы экономим до 40% стоимости разработки при одновременном создании приложений под две господствующие платформы.

Подведем итоговые расчёты затрат:

З/п работникам — 15 тыс. руб. \* 6 мес. \* 4 раб. = 360 тыс. руб.

ПК (с программным обеспечением) — 30 тыс. руб. \* 4 = 120 тыс. руб.

Лицензия приложения для неограниченного числа пользователей = 100 тыс. руб.

Итого на создание и разработку приложения банк потратит 580 тыс. руб.

Если взять среднее число клиентов 200 тыс. человек (предположительно), которые будут пользоваться нашим

новым банковским продуктом, то в течение первого года ПАО АКБ «Связь-Банк» получит следующий доход:

200 тыс. чел. \* 200 руб. (цена платной версии приложения) + 200 тыс. чел. \* (80 руб. (ежемесячная плата) \* 12 мес.) = 40000 тыс. руб. + 192000 тыс. руб. = 232000 тыс. руб.

Прибыль, которую получит ПАО АКБ «Связь-Банк» будет равна: 232000 тыс. руб. (доход) — 580 тыс. руб. (расход) = 231420 тыс. руб.

Совершенствование рынка банковских продуктов важная часть в развитии экономики страны в целом. От развития рынка банковских продуктов и услуг зависит успешность банков, их прибыльность и конкурентоспособность. Занимаясь созданием и выбором тактики продвижения новых продуктов, банк имеет возможность проникновения на новые рынки, их освоение, удовлетворение появившихся пожеланий клиентов и получение на этой основе новых прибылей [1].

Литература:

1. Банковское дело: Учебник. / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2013. 576 с.

2. Жарковская, Е. П. Банковское дело. — М.: Омега — Л, 2013. — 265 с.
3. Связь — Банк [электронный ресурс]: свободный доступ: <http://www.sviaz-bank.ru/>
4. Центральный Банк Российской Федерации [электронный ресурс]: свободный доступ: <http://www.cbr.ru/>

## Антикризисная политика предприятия в условиях риска банкротства

Чернева Надежда Алексеевна, студент;

Сидорин Александр Александрович, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Главная цель управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия — решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, а также методику их анализа. Основная задача — своевременно выявлять и устранять недостатки финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния и его платежеспособности [2].

Антикризисное управление — это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития [1].

В общем, политика антикризисного управления заключается в разработке системы методов предварительной диагностики банкротства и «включении» механизмов оздоровления организации, обеспечивающих ее выход из кризисного состояния.

Общество с ограниченной ответственностью «Масловские сады» является сельскохозяйственным предприятием, основным видом деятельности которого является выращивание плодовых и ягодных культур.

Ранее нами были произведены исследования, на основе которых можно сделать следующие выводы:

- финансовое состояние ООО «Масловские сады» является неустойчивым;
- предприятие не может полностью рассчитаться по своим долгам;
- баланс является не ликвидным;
- предприятие является не платежеспособным;
- у предприятия большая кредиторская задолженность;
- большая сумма запасов, это говорит о том, что запасы залеживаются на складах.

На основании выявленных проблем в деятельности ООО «Масловские сады» система антикризисных мер по улучшению финансового состояния, поиска внутренних резервов по увеличению прибыльности и экономической

эффективности его деятельности должна включать следующие мероприятия:

- пересмотреть политику ценообразования;
- рост объемов производства продукции;
- увеличение качества продукции;
- реализация продукции в более оптимальные сроки;
- реализация продукции на более выгодных рынках сбыта.

ООО «Масловским садам» необходимо осваивать новые методы и технику управления, а также усовершенствовать стратегию предприятия. Для этого необходимо:

1. проанализировать возможности выращивания и спроса других видов продукции растениеводства;
2. проводить активную коммерческую деятельность (например: сбыт товаров других фирм);
3. провести уменьшение производственных издержек и накладных расходов по производимым предприятием товарам и услугам.

Для уменьшения производственных издержек нами был изучен состав реализованной продукции растениеводства ООО «Масловские сады», который показал, что по плодам семечковым и косточковым и продукции растениеводства собственного производства, реализованной в переработанном виде, себестоимость превышает выручку. И в целом по предприятию наблюдается данное явление.

Необходимо снизить себестоимость продукции и установить цены реализации не ниже себестоимости.

Состав и структура затрат показали, что наибольший удельный вес занимают материальные затраты за весь период исследования. В 2015 году материальные затраты занимают 62,97% от полной себестоимости из них 46,92% составляют химические средства защиты растений.

Предлагается снизить затраты по химическим средствам защиты растений, как вариант закупать их у поставщиков, которые предлагают более низкие цены на конкурсной основе.

Одним из направлений антикризисной политики является рассмотрение состава основных средств на предмет выявления неиспользуемых в производстве, с целью уменьшения расходов в виде начисляемой амортизации.

Из данных, представленных в таблице 1, мы видим, что в основном имеется сельскохозяйственная техника, используемая на предприятиях, занимающихся животно-

Таблица 1. Состав сельскохозяйственной техники ООО «Масловские сады»

Наименование	2013	2014	2015
Тракторы всех марок	15	15	18
Сеялки и посевные комплексы	9	9	9
Комбайны кормоуборочные	2	2	2
Жатки рядковые и валковые	4	4	4
Раздатчики кормов и раздатчики — смесители кормов для КРС	1	1	1
Пресс-подборщики	1	1	1
Автомобили грузоперевозящие	2	2	2

водством. Но нами ранее было выявлено, что исследуемое предприятие занимается только растениеводством.

Мы предлагаем реализовать данную технику с целью получения единовременного дохода, кроме того произойдет уменьшение затрат на ее содержание в виде начисления амортизации.

В итоге после реализации предложенной техники хотя бы по остаточной цене мы получим 4214267,99 рублей. Данные денежные средства предприятие следует направить на погашение кредиторской задолженности.

Теперь необходимо рассмотреть состав и структуру затрат предприятия после предложенных мероприятий.

Из данных таблицы 3 мы видим, что затраты снижены на 705 тыс. руб. за счет снижения затрат на химически средства защиты растений на 352 тыс. руб. и затрат на содержание основных средств на 353 тыс. руб.

После предложенных мероприятий полная себестоимость продукции сократится на 942 тыс. руб., а выручка ООО «Масловские сады» увеличится на 1810 тыс. руб.

В заключение следует отметить, что если руководство ООО «Масловские сады» примет предложенные в данной работе мероприятия, то предприятие имеет неплохой шанс не только сохранить основную долю объемов производства, но и улучшить свои финансовые результаты.

Таблица 2. Состав сельскохозяйственной техники ООО «Масловские сады», предлагаемой для реализации

Наименование	Количество	Остаточная стоимость	Средняя рыночная стоимость
Тракторы всех марок	2	167365,93	200000
Сеялки и посевные комплексы	3	514346,8	600000
Комбайны кормоуборочные	2	3291016,64	3800000
Жатки рядковые и валковые	2	9535,92	10000
Раздатчики кормов и раздатчики — смесители кормов для КРС	1	118443,34	150000
Пресс-подборщики	1	113559,36	180000
Итого	11	4214267,99	4940000

Таблица 3. Состав и структуру затрат ООО «Масловские сады» с применением предложенных мероприятий

Название показателей	2015		Прогноз		Изменения	
	Σ, тыс. руб.	Уд. веса, %	Σ, тыс. руб.	Уд. веса, %	Σ, тыс. руб.	Уд. веса, %
Затраты всего, из них	7493	100	6788	100	-705	-
отплата труда с отчислениями на социальные нужды	426	5,69	426	6,28	0	0,59
Материальные затраты, в том числе:	4718	62,97	4366	64,32	-352	1,35
хим. средства защиты растений	3516	46,92	3164	46,61	-352	-0,31
нефтепродукты	1202	16,04	1202	17,71	0	1,67
Содержание основных средств	2844	37,96	2491	36,70	-353	-1,26

Литература:

1. Жарковская, Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление: Учебник — М.: Омега-Л, 2013.
2. Сидорин, А. А. Модернизация механизмов финансового обеспечения устойчивого развития сельских территорий. Вестник Орел ГАУ. — 2011.
3. Сидорин, А. А. Попова О. В. Проблемы реализации и перспективы развития механизмов государственной финансовой поддержки аграрных товаропроизводителей России Вестник Орел ГАУ — 2015 — № 1. с. 3–9.
4. Фирсова, А. А. Антикризисное управление: учебное пособие — ФЛИНТА 2013 г.

## Организация страхования от несчастных случаев (на примере ЗАО «Страховая группа «УралСиб»)

Шарабидзе Нелли Платоновна, студент;

Полякова Анна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Личное страхование является крупной отраслью страхования. Личное страхование — это форма защиты от рисков, которые угрожают жизни человека, его трудоспособности, здоровью. Из классических видов личного страхования одним из наиболее распространенных сегодня в России является страхование от несчастных случаев и болезней. Причем большая доля в нем приходится на обязательное страхование отдельных категорий граждан (военнослужащие, налоговая полиция и другие). В то же время достаточно динамично развиваются и добровольные виды.

По числу застрахованных основная часть приходится на коллективные договоры. Причина достаточно очевидна: страхование от несчастных случаев на время исполнения трудовых обязанностей стимулируется действующим порядком налогообложения. К тому же отдельные категории предприятий, работа на которых связана с повышенным риском для работников, по закону обязаны гарантировать трудящемуся компенсацию ущерба от несчастного случая, и основной формой таких гарантий является страхование.

К сожалению, полис страхования от несчастных случаев и болезней не устраняет причины несчастного случая, но существенно помогает в решении его последствий. Немало финансовых проблем возникает если несчастный случай привел к травме. Решение материальных проблем, поможет в проведении эффективного лечения и реабилитации, компенсировать потерю в заработке.

Основной целью страхования от несчастных случаев является предоставление гарантии выплаты определенной страховой суммы, позволяющей в денежной форме компенсировать ущерб, который был внезапно нанесен жизни и здоровью застрахованного лица и привел к временной нетрудоспособности, инвалидности или смерти.

Под несчастным случаем в страховании обычно понимают внезапное, непредвиденное внешнее воздействие на организм человека, следствием которого становится временное или постоянное расстройство здоровья, а также смерть застрахованного.

«Внезапность» предполагает, что событие должно быть относительно кратковременным по своему разрушительному действию на человеческий организм и исключает болезни или повседневное негативное влияние окружающей среды.

«Непредвиденность» означает, что вред здоровью нанесен неумышленно, не по воле застрахованного.

Страхование от несчастных случаев может осуществляться в различных формах, сохраняя единое социально-экономическое содержание. В настоящее время в РФ страхование от несчастных случаев может быть обязательным, осуществляемым в силу закона, или добровольным, проводимым на коммерческой основе.

Добровольное страхование от несчастных случаев имеет несколько организационных форм. В первую очередь различают индивидуальное и коллективное страхование от несчастных случаев. Договор индивидуального страхования заключается физическим лицом, и действие договора в основном распространяется на страхователя и членов его семьи. По договору коллективного страхования страхователем выступает юридическое лицо, а застрахованными — физические лица, в жизни и здоровье которых страхователь имеет материальный интерес.

Выделяют следующие виды индивидуального добровольного страхования от несчастных случаев:

— полное страхование от несчастных случаев, предоставляющее страховую гарантию на любой период как частной, так и профессиональной жизни человека в течение действия договора;

— частичное страхование, предоставляющее гарантию только на определенный период жизнедеятельности человека; наиболее распространенным является страхование от несчастных случаев на время поездки, путешествия, в том числе за рубеж;

— дополнительное страхование, т. е. использование страхования от несчастных случаев в качестве составляющей различных комбинированных или па-

кетных полисов, например, автомобильное страхование от несчастных случаев в рамках полиса автомобильного страхования; гарантия выплаты двойной страховой суммы при наступлении смерти в результате несчастного случая в страховании жизни; гарантия по несчастным случаям в пакетном полисе главы семьи и др. Страхование от несчастных случаев — это самое распространенное дополнение многих страховых полисов и наиболее выгодный в рамках личного страхования риск для страховщиков.

Традиционными страховыми случаями являются следующие события, подтвержденные справкой лечебно-профилактического учреждения:

1) травмы и иные телесные повреждения, полученные в результате: вождения наземных транспортных средств без мотора, мотоциклов, автомобилей; пользования без вождения всеми видами общественного транспорта, включая авиационный (по усмотрению страховщика); занятий любительским спортом; спасения людей или имущества, допустимой самообороны; нападения или покушения;

2) асфиксия в результате: погружения, утопления, аварийного выброса газа или пара, удара электротоком, падения инородного тела в дыхательные пути;

3) ожоги и иные повреждения, вызванные: действием огня, ударом молнии, вдыханием ядовитых веществ;

4) отравления: химическими веществами, лекарствами, ядовитыми растениями, недоброкачественными пищевыми продуктами;

5) переохлаждения и обморожения;

6) укусы: животных, змей, жалящих насекомых.

Каждая страховая компания использует собственный перечень страховых событий. Некоторые компании включают в покрытие такие риски, как патология родов или беременности, укус энцефалитного клеща, ошибки в лечении. Другие, наоборот, сужают страховое покрытие, не включая в него укусы, травмы и смерть в результате пользования авиационным пассажирским транспортом, отравления лекарственными препаратами.

Общепринятыми исключениями из страхового покрытия являются следующие события:

— самоубийство или покушение на него;

— умышленное причинение застрахованному самому себе телесных повреждений;

— телесные повреждения, полученные в результате совершения застрахованным или выгодоприобретателем по отношению к застрахованному противоправных действий;

— несчастные случаи, произошедшие из-за алкогольного или наркотического опьянения застрахованного;

— природные катастрофы;

— военные действия;

— профессиональный спорт и опасные виды спорта (возможны специальные договоры с особыми условиями страхования);

Программы страхования от несчастных случаев и болезней обеспечивают финансовую защиту во время непредвиденных и сложных жизненных ситуаций и компен-

сируют финансовые потери ваших сотрудников и самой компании в подобных обстоятельствах.

Орловский филиал АО «Страховая группа УралСИБ» предлагает следующие программы страхования от несчастных случаев и болезней:

1. Полис «Благополучие».

Программа страхования от несчастных случаев «Благополучие» предусматривает индивидуальное страхование граждан от несчастных случаев. Программа предусматривает страхование от несчастных случаев, произошедших в результате террористических актов, ДТП и множества других событий. Действие страховой защиты — 24 часа в сутки, по всему миру (за исключением зон военных действий).

2. Полис «Благополучная семья».

Программа страхования от несчастных случаев «Благополучная семья» предусматривает страхование от несчастных случаев по одному полису всех членов семьи — по одному полису страхуется до 6 человек. При этом стоимость страхования будет меньше, чем при страховании каждого члена семьи в отдельности.

Страхование от несчастных случаев проводится на следующие страховые суммы: 100000, 200000, 300000 и 500000 руб. на каждого застрахованного.

Стоимость программы страхования от несчастных случаев зависит от количества застрахованных лиц и размера страховой суммы. Особенностью данного полиса является то, что страховая выплата в случае смерти в результате ДТП увеличивается в 2 раза.

3. Полис «Благополучное детство».

Страховая программа «Благополучное детство» разработана для детей в возрасте от 3 до 17 лет включительно. Договор страхования заключается на срок от одного месяца до года.

4. Полис «Благополучная дорога».

Программа страхования от несчастных случаев «Благополучная дорога» обеспечивает защитой здоровье и жизнь водителей и пассажиров автотранспортных средств от следующих рисков:

— Телесные повреждения в результате ДТП — выплата страхового возмещения осуществляется по Таблице размеров страховых выплат в связи со страховыми случаями в зависимости от вида телесного повреждения.

— Инвалидность в результате ДТП — страховое возмещение выплачивается в размере 100% при назначении инвалидности I группы, 75% — II группы, 50% — III группы.

— Смерть в результате ДТП — выплата страхового возмещения осуществляется в размере установленной страховой суммы.

5. Полис «Чемпион».

Программа страхования от несчастных случаев и болезней «Чемпион» предусматривает гибкий подход при выборе условий страхования и стоимости полиса

6. Страхование персонала от несчастных случаев и болезней.

Таблица 1. Динамика страховых премий и выплат по программам добровольного страхования от несчастных случаев и болезней

Наименование страховой программы	Страховая премия, тыс. руб.			Страховая выплата, тыс. руб.		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Полис «Благополучие»	503815	598901	611315	20815	135950	400200
Полис «Благополучное детство»	518	2784	45667	-	-	6780
Полис «Благополучная семья»	17564	385900	544361	-	46890	245050
Полис «Благополучная дорога»	-	213	4524	-	-	-
Всего	521897	987798	1205867	20815	182840	652030

Страховая группа УралСИБ, отвечая современным потребностям различных предприятий и организаций, предлагает страхование персонала от несчастных случаев и болезней.

Застрахованными лицами могут быть сотрудники предприятий и организаций любой отрасли и любых профессий в возрасте от 18 до 70 лет.

Анализ таблицы показал, что основной рост страховой премии произошел за счет сборов по программе добровольного страхования от несчастных случаев и болезней «Благополучное детство». Так в 2015 г страховая премия составила 544361 тыс. руб., что на 526797 тыс. руб. больше чем в 2011 г. То есть страховая сумма в 2015 г по сравнению с 2013 г увеличилась в 31 раз. Такое резкое увеличение можно объяснить выгодностью данной программы за счет низких страховых тарифов.

Также немаловажную роль в увеличении страховой премии за исследуемые три года сыграло страхование по программе «Благополучие» и «Благополучная семья». Что касается страхования «Благополучная дорога», то в 2013 г. полюса по этой программе не заключались, в 2014 г была собрана страховая премия в размере 213 тыс. руб., а в 2015 г. уже в размере 4524 тыс. руб.

Среднегодовой темп роста страховой суммы по полису «Благополучие» составляет 10,15%, но, несмотря на это она по — прежнему занимает большую долю в общем объеме страховой премии по всем программам страхования от несчастных случаев и болезней.

Анализируя страховые выплаты по каждой программе, мы видим, что в 2013 г они производились лишь по полису «Благополучие» в размере 20815 тыс. руб.; в 2014 – 2015 гг. по программе «Благополучное детство» в размере 46890 и 245050 тыс. руб. соответственно, а в 2014 г. еще и по программе «Благополучная семья» в размере 6780 тыс. руб.

В совокупности эти полисы так же обеспечили рост страховых взносов и страховых выплат. За рассматриваемый период объем премий по данным полисам вырос более чем в два раза. Это обеспечило прежде всего более эффективное продвижение полисов «Семейное страхование». Однако следует заметить, что так же вырос и объем страховых выплат более чем в 32 раза.

Т. о. можно отметить, что страхование от несчастных случаев занимает одну из ведущих позиций в страховом портфеле компании, при этом объемы операций из года в год увеличиваются.

#### Литература:

1. Ломакина, Т., Ирезопова М. Тарифы и их обоснование в страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний // Страховое дело 2012. №2. С55–64.
2. Лухманов, Н. В. Современное состояние, проблемы и перспективы развития страхового рынка России // Страховое дело. 2013. №6. с. 5–8
3. Матвеева, И. Ю. Основные положения об обязательном страховании от несчастных случаев и болезней // Страховое дело. 2013. №7. с. 34–37.
4. Мигачева, О. Н., Полякова А. А. Состояние и перспективы развития страхового рынка Российской Федерации // Сборник научных трудов I Международной заочной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и права» 10–12 июня 2014 года. Светлый Яр, 2014. с. 88–91.
5. Плешков, А. П. Перспективы развития добровольных видов страхования в России // Финансы. 2013. №9. с. 44–47.
6. Полякова, А. А. Современное состояние страхового рынка РФ. // Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции «Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии» в 7 частях. Часть 7. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. с. 102–103.

7. Полякова, А. А., Зими́на Д. Н. Влияние вступления России в ВТО на развитие инвестиционной деятельности страховщиков // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные достижения европейской науки». 17 июня 2013. г. — 25 июня 2013 г. Болгария. с. 72–74.

## Оценка и пути повышения эффективности использования оборотных активов

Юдичева Екатерина Юрьевна, студент;

Кожанчикова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

В современных условиях хозяйствования все предприятия заинтересованы в обеспечении ритмичного и постоянного функционирования. С целью удержания стабильного уровня рентабельности на предприятии нужно иметь обоснованную и наиболее эффективную финансовую политику. Важной частью предприятия выступает механизм управления оборотными активами, в свою очередь его разработка является важнейшей проблемой в современном мире, так как эффективное планирование объема оборотных активов показывает заданный уровень ликвидности и высокую платежеспособность организаций, в свою очередь повышает обеспеченность организаций материально-техническими ресурсами для поддержки непрерывного и ритмичного производства.

Бочаров А. В. под оборотными средствами понимает денежные средства, авансированные в оборотные активы, которые непрерывно оборачиваются в течении одного года или одного производственного цикла. Они обеспечивают бесперебойность процесса производства и реализации готовой продукции, так как одновременно находятся на всех стадиях данного процесса в денежной, производительной и товарной формах».

Оборотные активы являются важнейшей частью имущества любой организации. Категория оборотных активов разнообразна и поэтому, исследуя ее в различных аспектах, зачастую исходят из ряда теоретических позиций.

Оборотные активы — это денежные средства и те виды активов, которые в последующем превратятся в финансы, проданы или потреблены в течение года, такие как ценные бумаги, дебиторские счета, товарно-материальные запасы, расходы будущих периодов.

Анализ оборотных активов имеет большое значение в процессе управления, хотя отдельные экономисты и занижают его роль. Однако анализ за предыдущие периоды позволяет выявить закономерности и тенденции кругооборота средств, степень их использования и рациональность формирования, что в свою очередь является средством оценки эффективности системы управления. Кроме того, результаты анализа служат также сигналом для внесения в политику управления оборотными активами корректирующих воздействий, т. е. способствует совершенствованию управления.

Анализ оборотных активов имеет большое значение в процессе управления, хотя отдельные экономисты и занижают его роль. Однако анализ за предыдущие периоды позволяет выявить закономерности и тенденции кругооборота средств, степень их использования и рациональность формирования, что в свою очередь является средством оценки эффективности системы управления. Кроме того, результаты анализа служат также сигналом для внесения в политику управления оборотными активами корректирующих воздействий, т. е. способствует совершенствованию управления.

От эффективности использования оборотных средств во многом зависит финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на рынке, основными показателями которых являются платежеспособность и ликвидность.

У многих предприятий одной из проблем финансового состояния является большая дебиторская задолженность.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются предприятия при возникновении дебиторской задолженности, являются:

1) отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств, в том числе о величине затрат, связанных с изменением дебиторской задолженности и времени ее инкассации;

2) отсутствие просроченной и сомнительной задолженности;

3) распределение функций ответственности между разными подразделениями за аккумуляцию (сбор) денежных средств, анализ дебиторской задолженности и принятие решения о предоставлении кредита.

Очень важная проблема, которая стоит не только перед ООО «РПК — акцизный склад», но и перед другими предприятиями, независимо от форм собственности, масштабов производства и вида деятельности — это проблема ликвидации дебиторской задолженности.

Все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего появляется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность — это денежные суммы, которые должны фирме покупатели, приобретшие у нее в кредит какие-либо продукты или услуги.

Для управления дебиторской задолженностью нужна следующая информация:

- данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;

— размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;

- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

Таблица 1. Показатели эффективности использования дебиторской задолженности, тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение (+; —) 2015 г. от		Темп роста, % 2015 г. к	
				2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	185517	126209	134279	-51238	8070	72,4	106,4
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	4,3	4,2	1,3	-3	-2,9	30,2	31
Продолжительность оборотов дебиторской задолженности, дн.	84,8	86,9	280,8	196	193,9	331,1	323,1

По данным таблицы видно, что на предприятии ООО «РПК — акцизный склад» имеется очень большая дебиторская задолженность. В 2015 г. в сравнении с 2014 г. она увеличилась на 8070 тыс. руб. или на 6,4%. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился в 2015 г. на 69%. На предприятии очень большая продолжительность оборотов дебиторской задолженности она составляет 280,8 дней.

Таким образом, чтобы уменьшить дебиторскую задолженность ООО «РПК — акцизный склад» можно предложить скидку своим дебиторам.

В целях не возникновения дебиторской задолженности возможно по-новому заключение договоров с предоставлением скидки при досрочной оплате.

В ООО «РПК — акцизный склад» существует следующая политика предоставления коммерческих кредита:

- система скидок полностью отсутствуют;
- основной кредитный инструмент — открытый счет.

Изменим условия кредитной политики предприятия:

- выплата задолженности в течение 10 дней, при максимальной отсрочки;
- введение системы скидок: 3% («3 / 10, 3 / 60»);
- повышение стоимости кредита с 10% до 22% в год.

Цена отказа от скидки = процент скидки / (100% — процент скидки) \* 360 / (максимальная длительность отсрочки платежа — период, в течение которого предоставляется скидка) \* 100%

Цена отказа от скидки = 3% / (100% — 3%) \* 360 / (60 — 10) \* 100% = 22,0%

Если средний срок оплаты дебиторской задолженности составляет 60 дней, а предприятие предоставляет покупателям 3%-ную скидку за оплату в срок не позднее 10 дней, то такая скидка для предприятия будет сопоставима с получением кредита по ставке 22%. Если предприятие при-

влекает заемные средства под 14% годовых, то такие условия будут для него выгодными. Можно рассчитывать, что покупатель воспользуется предложенной скидкой.

При таком варианте рассчитаем экономический эффект, полученный от снижения дебиторской задолженности при использовании такого поощрения как скидка 3%:

$$\mathcal{E}_{д/з} = ДЗ - З_{ск},$$

где  $\mathcal{E}_{д/з}$  — сумма экономического эффекта, полученного от снижения дебиторской задолженности;

ДЗ — сумма фактической дебиторской задолженности;

Зск — потери от скидки.

В нашем случае потери от скидки составят:

$$134279 * 0,03 = 4028,37 \text{ тыс. руб.}$$

Отсюда:

$$\mathcal{E}_{д/з} = 134279 - 4028,37 = 130250,63 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, эффект предприятия при предоставлении в 10-дневный срок скидки 3%, составит 130250,63 тыс. руб.

Эффективность используемой методики анализа оборотных активов зависит от сферы деятельности организации, на основании данных которой проводится анализ. Отдельные показатели и коэффициенты предназначены для организаций занятых в сфере торговли, а отдельные для производственных организаций. От выбранных показателей для анализа оборотных активов зависит правильность полученного результата, на основе которого прогнозируется дальнейшее развитие организации.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что сущностное наполнение методики анализа оборотных активов зависит от специфики деятельности организации, ее масштаба, финансовой политики, организационных аспектов и других факторов [5].

Также следует отметить, что методики анализа оборотных активов, предлагаемые российскими и зарубежными уче-



ными, имеют разные направления анализа. Если результаты методик российских авторов направлены в первую очередь на внутренних пользователей, т. е. на оптимизацию процесса деятельности организации, то результаты методик зарубежных авторов направлены не только на внутренних пользователей, но и внешних. Поэтому авторы считают нужным анализировать не только состояние оборотных активов и эффективность их использования, но и показатели, на которые непосредственно влияют оборотные активы — рентабельность, ликвидность, платежеспособность.

Совершенствование информационного наполнения анализа оборотных активов заключается в совершенствовании информационных потоков бухгалтерского финансового учета и представляет собой обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного сбора соответствующих

информативных данных, необходимых для анализа. В данном случае потоки информации будут вертикальными: нисходящий поток указаний и требований к формированию учетной информации, необходимой для анализа оборотных активов, и восходящий поток учетной информации как ресурса, готового к использованию для целей анализа [4].

Одним из направлений совершенствования информационного обеспечения анализа оборотных активов является формирование учетно-аналитической системы организации с позиции управленческого аспекта [3].

Таким образом, решение проблем анализа оборотных активов заключается в разработке единого подхода к методике анализа и совершенствовании информационной составляющей анализа оборотных активов.

#### Литература:

1. Бланк, И. А. Управление использованием капитала; — М.: Омега-Л, Ника-Центр, Эльга, 2012. — 652с.
2. Бочаров, В. В. Финансовый анализ — СПб.: Питер, 2011. 240 с.
3. Иванкова, О. Г., Кальницкая И. В., Максимочкина О. В., Васина Н. В. Управленческий аспект учетно-аналитической системы // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. с. 117–122.
4. Кальницкая, И. В., Жакупов А. А. Информационное наполнение анализа эффективности деятельности организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 8. с. 101–104.
5. Кожанчикова, Н. Ю. Инструменты повышения финансовой устойчивости предприятий АПК. /Проблемы эффективного менеджмента аграрного сектора экономики: [сборник]. Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых — Орел, Изд-во Орел ГАУ, 2010. с. 153–155.

## Оптимизации прибыли предприятия по средствам предельного анализа

Яшечкина Кристина Александровна, студент;  
Кузнецова Елена Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

*В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли, то есть к такому ее объему, который позволял бы предприятию не только прочно удерживать позиции сбыта на рынке своей продукции, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. Поэтому каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, рассматривает процесс оптимизации прибыли.*

В рамках системы управления эффективностью коммерческое предприятие при осуществлении хозяйственной деятельности сталкивается с необходимостью оптимизации получаемой прибыли с целью генерирования финансовых результатов для наращивания масштабов предпринимательской деятельности и обеспечения ее финансовой устойчивости. Прибыль характеризует степень эффективности работы предприятия, его финансовый потенциал, доходность.

На сегодняшний момент существуют различные цели оптимизации прибыли предприятия (рис. 1).

На наш взгляд, оптимизация прибыли предприятия на этапе ее формирования должна реализовываться через использование следующих основных способов:

— оптимизация сбыта посредством оптимизации ассортимента реализуемой продукции (работ, услуг), распределения товаров между потребителями;

— оптимизация затрат через ускорение оборачиваемости оборотных средств и их Источников, оптимизации переменных и постоянных затрат, внедрения системы управленческого учета и бюджетирования, снижения уровня запасов;

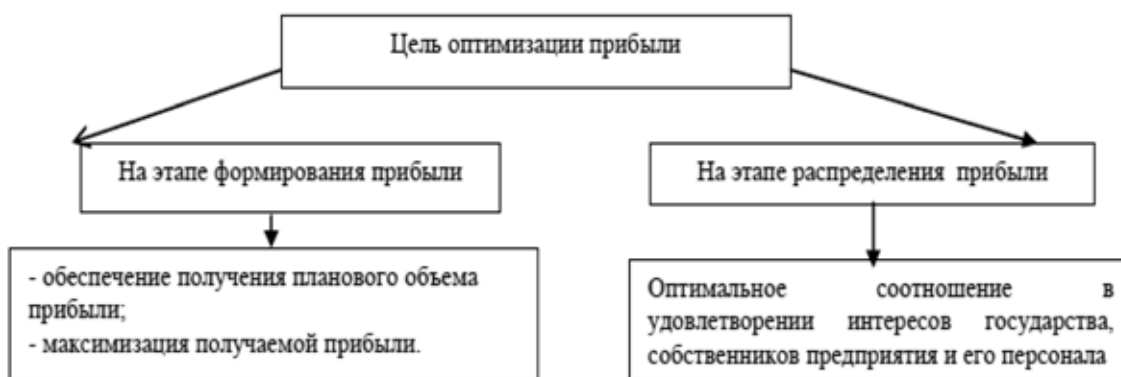


Рис. 1. Целевые задачи оптимизации прибыли предприятия

— оптимизация налога на прибыль с позиции минимизации налоговых выплат по нему в кратко- и долгосрочном периодах.

В первых двух способах речь идет об оптимизации прибыли от продаж, а в третьем случае — чистой прибыли.

Оптимизация прибыли предприятия на этапе ее распределения осуществляется с позиции оптимизации соотношения между капитализируемой и потребляемой составляющими чистой прибыли.

Для получения необходимой, достаточной, прибыли необходимо обеспечить равенство предельных затрат и предельного дохода.

В данном случае целевая функция имеет следующий вид:

$$R = [(P \cdot g) - C_{\text{пр}}] \cdot \max \quad (1)$$

Применение предельного подхода к этой функции имеет следующее соотношение:

$$\frac{dR}{dg} = \frac{d(P \cdot g)}{dg} - \frac{dC_{\text{пр}}}{dg} = 0; \quad (2)$$

$$\frac{d(P \cdot g)}{dg} = \frac{dC_{\text{пр}}}{dg}, \quad (3)$$

где  $g$  — годовой объем выпуска продукции, натуральные единицы,

$P$  — цена единицы продукции;

$C_{\text{пр}}$  — затраты на производство, руб.;

$\frac{d(P \cdot g)}{dg}$  — предельный доход, руб.;

$\frac{dC_{\text{пр}}}{dg}$  — предельные затраты, руб.

На примере ООО «Текино» рассмотрим методику точного анализа по средствам расчета необходимого уровня затрат и дохода от производства основного товара. Исходные данные для анализа представлены в таблице 1.

Как показывает анализ, зависимость между ценой и объемом выпуска продукции в большинстве случаев характеризуется линейной формой связи вида:

$$P = a_0 + a_1 \cdot g \quad (4)$$

Неизвестные параметры  $a_0$  и  $a_1$  на основе составления и решения системы нормальных уравнений вида:

$$n \cdot a_0 + a_1 \sum g = \sum P; \quad (5)$$

$$a_0 \sum g + a_1 \sum g^2 = \sum P g, \quad (6)$$

где  $n$  — количество лет.

Для ООО «Текино» данное уравнение приобретает следующий вид:

$$3a_0 + a_1 \cdot 154,24 = 1,86,$$

$$a_0 \cdot 154,24 + a_1 \cdot 23788,43 = 128878,00.$$

После решения данной системы уравнения получим функцию спроса:

$$P = 1252 - 0,1 \cdot g$$

Таблица 1. Исходные данные для определения предельных затрат и дохода от реализации зерновых и зернобобовых культур ООО «Текино»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Итого:
Годовой выпуск продукции в натуральном выражении (g), тыс. ц.	19,22	52,19	82,83	154,24
Цена единицы продукции (P), тыс. руб.	0,91	0,70	0,25	1,86
Себестоимость единицы продукции, руб.	488,45	360,41	253,59	1102,45
Издержки производства, тыс. руб.	9388,00	18809,00	21004,00	49201,00
Выручка от реализации, тыс. руб.	17476,00	36371,00	75031,00	128878,00
Прибыль, тыс. руб.	8088,00	17562,00	54027,00	79677,00

Таблица составлена по данным годовых отчетов ООО «Текино» (приложения А, Б, В)

Анализ зависимости между издержками производства и объемом выпуска продукции в динамике позволяет для функции издержек производства рекомендовать линейную функцию связи вида:

$$C_{np} = b_0 + b_1 * g$$

Неизвестные параметры  $b_0$  и  $b_1$  в функции издержек производства определяются по методу наименьших квадратов на основе составления и решения нормальных уравнений вида:

$$n * b_0 + b_1 \sum g = \sum C_{ед}, \quad (7)$$

$$b_0 \sum g + b_1 \sum g^2 = \sum C_{ед} * g, \quad (8)$$

где  $n$  — количество лет.

Таким образом, имеем:

$$3b_0 + b_1 * 154,24 = 1102,45$$

$$b_0 * 154,24 + b_1 * 23788,43 = 49201,00$$

После решения уравнения получим функцию издержек производства:

$$C_{ед} = 769,02 - 0,03 * g$$

Для определения предельного дохода и затрат выполним следующие процедуры:

$$P * g = 1252 - 0,1 * g^2$$

Возьмем производную от последнего уравнения

$$\frac{d(P * g)}{dg} = 1252 - 0,2 * g$$

Возьмем производную от уравнения издержек производства:

$$\frac{dC_{np}}{dg} = -0,03$$

Приравняв результаты производственных, получим  $g = 6260,35$  тыс. ц. При таком объеме цена единицы продукции может составить:  $P = 1252 - 0,1 * 6260,35 = 625,97$  руб., при себестоимости единицы продукции  $769,02 - 0,03 * 6260,35 = 391,02$  руб. Установленное соотношение цены и себестоимости обеспечивает постоянный рост прибыли предприятия.

Сегодня получение положительных итогов финансовой деятельности организации возможно при определенном сочетании объема выпуска продукции, цены единицы продукции и величины издержек на производство в целом. Таким образом, прибыль предприятия прямо зависит от процесса оптимизации прибыли предприятия, в основе которого лежит соотношение предельного дохода и предельных затрат.

#### Литература:

1. Ковалев, А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Учебное пособие. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. 424 с.
2. Макарьева, В.И., Л.В. Андреева Анализ финансового состояния предприятия. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2013. 557 с.
3. Ронова, Г.Н. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. — М: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2015. 156 с.
4. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник /А.Д. Шеремет. — М.: ИНФРА. — М, 2011. 456 с. (322)

# Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 12.5 (116.5) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И. Г.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Абдрасилов Т. К.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Калдыбай К. К.  
Кенесов А. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матвиенко Е. В.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Паридинова Б. Ж.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Ахмеденов К. М. (Казахстан)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.

**Ответственный редактор:** Шульга О. А.

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.07.2016. Основной тираж номера: 500 экз., фактический тираж спецвыпуска: 25 экз.  
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25