МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ"

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИТЕМЫ

МОНОГРАФИЯ

Донецк
2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»

КАФЕДРА ФИНАНСОВ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

МОНОГРАФИЯ

Донецк
2016

УДК 658.14
ББК У291.9
М 54

Методологические и организационные процессы формирования финансовой системы [Электронный ресурс] : монография / под общ. ред. Л. М. Волощенко. – Электрон. текстовые дан. - Донецк:ДонГУУ, 2016. – 532 с.

Рецензенты:

Флигинских Т.Н. -	Д.э.н., профессор кафедры финансов, кредита и налогообложения ФГАОУ ВО «НИУ БелГу»
Белопольская Т.В. -	Зав. кафедрой коммерции и таможенного дела ГОУ ВПО «ДонНУ», д.э.н., доцент
Беганская И.Ю. -	Зав. кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности ГОУ ВПО «ДонГУУ», д.э.н., доцент

Монография посвящена разработке методологических основ формирования финансов предприятий и домохозяйств, развитию структурных элементов централизованных финансов государства, совершенствованию методов и инструментов адаптации бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики.

Рекомендуется ученым и специалистам, докторантам и аспирантам, которые занимаются вопросами совершенствования теоретических основ финансовой системы.

Руководитель коллектива авторов и научный редактор:
заведующая кафедрой финансов
д.э.н., доцент Л.М. Волощенко

© Коллектив авторов кафедры финансов ГОУ ВПО ДонГУУ, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……..…… **6**

РАЗДЕЛ 1. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ФИНАНСОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА……..... 9

1.1. РОЛЬ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ В РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ…….. 9
1.2. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ……...……..**.....** 29
1.3. ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА…... 49
1.4. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ БАНКА……..... 69

Литература к разделу……..…… **90**

РАЗДЕЛ 2. ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДОМОХОЗЯЙСТВ ……..…….…… **95**

2.1. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИЕЙ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ……... 95
2.2. ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ……..…..……..…….. 117
2.3. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ……..……. 137
2.4.ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ……... 159
2.5. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ……. 179
2.6. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ СПОСОБСТВУЮЩИХ УКРЕПЛЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ……. 198

2.7. ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК ИНДИКАТОРЫ

ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....……...…….
2.8.НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ…….. 218
2.9.ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ……..……..... 238
2.10. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ……..……..…….…… 257
2.11.РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ…….. 276
2.12.ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ …….…… 296
2.13.ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ…….…… 318
2.14.ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ…… 338
2.15.МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ……...…….. 360
2.16. АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ…….. 380
2.17. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ……. 400
2.18. РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ…… 419
439
2.19. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА САНАЦИИ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ……. 459
2.20.ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДНР…….. 479

Литература к разделу……..…… **498**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…… **529**

ВВЕДЕНИЕ

Формирование и реализация действенной финансовой политики является важной составной механизма регулирования социально-экономического развития страны. Разорванность экономических связей, снижение производственных мощностей промышленных предприятий и отсутствие полноценной банковской системы обуславливают необходимость усовершенствования институциональных механизмов финансового управления с учетом среднесрочных задач общественного развития.

В условиях экономических преобразований целесообразным и актуальным является усовершенствованиетеоретико-методологических основ финансовой политики, повышение уровня ее адаптивной эффективности.

Финансовая система призвана обеспечивать бесперебойное и сбалансированное функционирование национальной экономики в целом и отдельных ее субъектов, однако она же может оказать и разрушительное воздействие на экономические и социальные процессы. В связи с этим разработка принципов построения и развития финансовой системы ДНР, безусловно, актуальна. Принципы построения финансовой системы как целостного механизма, адекватного каждому этапу развития экономики недостаточно исследованы ни в научном плане, ни в практике регулирования и управления финансовыми отношениями и финансовыми институтами.

Для любой страны, на каждом этапе ее развития, с учетом особенностей политического и экономического устройства, характерна своя специфическая структура финансовой системы ее, характер и состояние.Современная отечественная финансовая система имеет ряд особенностей, связанных с тем, что экономика ДНР находится на этапе восстановления после активных боевых действий и полного разрыва торговых связей с партнёрами.

Монография раскрывает как теоретический аспект вопроса о становлении и перспективах развития финансовой системы Донецкой Народной Республики, так и практический: основные процедуры и правила бюджетного процесса, пути повышения эффективности государственного и муниципального контроля относительно пополнения государственного бюджета, перспективы развития банковской системы, а также системы финансового контроля.

В данной монографии решаются следующие вопросы:

развитие структурных элементов централизованных финансов государства;

теория, методология и концептуальные основы формирования финансов предприятий и домохозяйств;

методы и инструменты адаптации бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики.

Монография состоит из двух глав, разделенных на параграфы. Такая структура позволила достаточно подробно рассмотреть важные аспекты темы исследования: экономические и политические предпосылки финансовой политики государственных властей в послевоенный период; социально-политические аспекты реформ и их влияние на развитие финансовой системы ДНР.

Информационной основой данной монографии послужили аналитические материалы Министерства финансов ДНР, материалы научно-практических конференций и семинаров, информация, опубликованная в научной литературе, глобальной информационной сети. В монографии обобщены результаты научных исследований коллектива авторов по решению проблем формирования и развития финансовой системы ДНР. Монография предназначена для научных работников, преподавателей, магистрантов и аспирантов, занимающихся проблемами финансовой науки. Также монография может быть полезна и представлять интерес для практиков, осуществляющих свою профессиональную деятельность в финансово-экономической области.

Коллектив авторов:

к.э.н., доцент ***Степанчук С. С.,*** магистр ***Горпинич Ю. А.*** (1.1.)
к.э.н., ст. преподаватель ***Шилина А.Н.,*** магистр ***Петрова И. А.*** (1.2.)
к.э.н., доцент ***Аксенова Е. А.,*** магистр ***Логвина Т.,*** магистр ***Гецевич А.*** (1.3.)
к.э.н., доцент ***Филиппова Ю. А.,*** магистр ***Лебедь Ю. В.,*** магистр ***Товстенко М.*** (1.4)
к.э.н., доцент ***Шира Н. А.,*** магистр ***Куришко А. С.*** (2.1)
к.э.н., доцент ***Одинцова Н. А.,***магистр ***Николаенко М. В.***(2.2.)
к.э.н., ст. преподаватель ***Шилина А.Н.,*** магистр ***Крапчатова К.***(2.3.)
д.э.н., профессор ***Волощенко Л. М.,*** магистр ***Федотова В.О.,*** магистр ***Костенко В.*** (2.4.)
к.э.н., доцент ***Филиппова Ю. А.,*** магистр ***Малькова Л.С.*** (2.5)
к.э.н., доцент ***Одинцова Н. А.,***магистр ***Полесская И.***(2.6.)
к.э.н., доцент ***Одинцова Н. А.,***магистр ***Довгополова А.*** (2.7.)
к.э.н., доцент ***Одинцова Н. А.,***магистр ***Никон В., Карамониц А.***(2.8)
к.э.н., доцент ***Филиппова Ю. А.,***магистр ***Босенко А. В.,*** аспирант ***Волобуева Д.С.***(2.9)
к.э.н., доцент ***Шира Н. А.,*** магистр ***Сидоренко К. В.***(2.10)
к.э.н., доцент ***Арчикова Я.О.,***магистр ***Борзов Д. В.***(2.11.)
к.э.н., доцент ***Шира Н. А.,*** магистр ***Шиянкова Ю. В.***(2.12.)
д.э.н., професор ***Петрушевская В. В.,*** магистр ***Куманов А. В.***(2.13)
к.э.н., доцент ***Шира Н. А.,*** магистр ***Говорущенко Д. Ю.***(2.14)
к.э.н., ст. преподаватель ***Шилина А. Н.,*** магистр ***Швец М. А.*** (2.15)
к.э.н., доцент ***Филиппова Ю. А.,*** магистр ***Трандофилова А. А.*** (2.16)
к.э.н., доцент ***Шира Н. А.,*** магистр ***Франовская А. А.*** (2.17)
к.э.н., доцент ***Арчикова Я. О.,***магистр ***Шабанова В. А.***(2.18)
к.э.н., доцент ***Арчикова Я. О.,*** магистр ***Лебедь С.В.,*** магистр ***Белоус Ю.*** (2.19.)
к.э.н., доцент ***Филиппова Ю. А.,*** магистр ***Дейнеко Д. А.***(2.20)

РАЗДЕЛ 1. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ФИНАНСОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

1.1. Роль местных финансов в развитии государственной финансовой системы

В современной литературе встречается достаточно много интерпретаций понятия государственной финансовой системы. Необходимо выделить наиболее популярные [1].Государственная финансовая система – это совокупность разнообразных видов финансовых отношений, в процессе использования которых, образуются и используются фонды денежных средств субъектов хозяйствования, государства и граждан.

Государственная финансовая система - это форма организации денежных отношений, между всеми субъектами процесса воспроизводства по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта [2]. Финансовая система государства состоит из различных сфер (звеньев) финансовых отношений. Основные звенья финансовой системы Российской Федерации представлены на рисунке 1.1. Согласно рисунку 1.1, вся финансовая система делится на три подсистемы: централизованные, децентрализованные финансы и специальные внебюджетные фонды.

Централизованные финансы в свою очередь подразделяются на такие составляющие: федеральный бюджет; территориальные финансы (региональные и местные финансы). Децентрализованные финансы делятся на: финансы предприятий, организаций (финансы коммерческих/некоммерческих организаций) и финансы домашних хозяйств. Отдельная подсистема финансовой системы Российской Федерации – специальные внебюджетные фонды, делятся на такие составляющие: пенсионный фонд, специальный страховой фонд и фонды специального медицинского страхования.

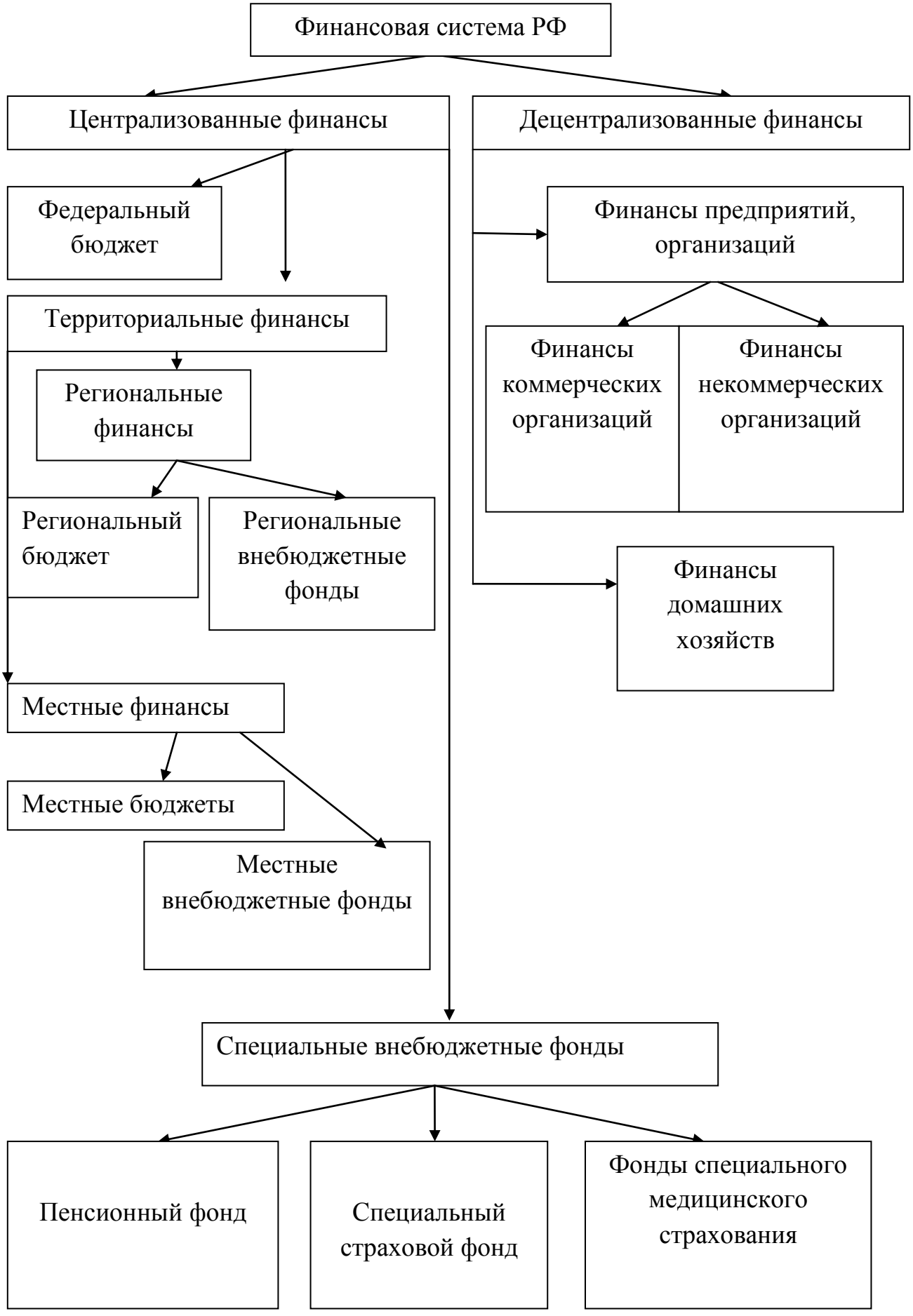


Рис.1.1. Состав финансовой системы Российской Федерации [3]

В данной главе рассмотренно роль местных финансов в государственной системе государства более подробно.

В современных условиях России наряду с понятием «местные финансы» используется понятие «муниципальные финансы». Данные понятия применяются как равнозначные при характеристике отношений самоуправления (лат. municipium что переводится как «самоуправляющаяся община») [3].

Местные (муниципальные) финансы – это финансовые взаимоотношения, которые возникают в процессе распределения и перераспределения национального дохода или фонда денежных средств [4]. Средства фонда обычно используются для социально-экономического развития региона (области, края).

Местные финансы обладают похожей социально-экономической сущностью, что и государственные финансы, в финансовой системе они соотносятся как часть и целое, так как местные финансы имеют более узкую направленность. В связи с этим, можно сказать, что местные финансы, как и финансы государства, выполняют следующиефункции [5]:

контрольная функция – контроль над исполнением местных бюджетов и выполнение утвержденных программ местного и государственного значения [6];

регулирующая функция – регулирование всех аспектов финансовых отношений на местном уровне, в том числе в установлении пропорций накопления, распределения и потребления, обеспечивающих максимально возможное удовлетворение потребностей местного населения [7];

распределительная функция местных финансов заключается в том, что вновь созданная стоимость валового общественного продукта подлежит распределению в целях выполнения финансовых обязательств местных предприятий и организаций хозяйственного комплекса перед бюджетом, банками и т.д. [8].

В последнее время во многих странах, в том числе и в России, можно наблюдать регионализацию экономических и социальных процессов. Всё больше функция регулирования этих процессов переходит в руки к местной власти. Поэтому роль местных финансов увеличивается, как и сфера их применения. Местные финансы активно вовлекаются в регулирование экономики, стимулирование экономического роста, в реализацию региональных программ, воспроизводство рабочей силы [9].

Государство проводит социальную политику посредством местных финансов, предоставляет денежные средства в местные бюджеты, а местные органы власти впоследствии осуществляют финансирование образования, здравоохранения и коммунального обслуживания населения [10].

Муниципальные финансы основываются на принципах:

1. Достаточности ресурсов муниципального образования;
2. Ограниченности ресурсов территорией муниципального образования;
3. Инфраструктурной целостности;
4. Сбалансированности местного бюджета;
5. Финансово-экономической самостоятельности органов местного самоуправления [11; 12].

Все эти принципы прописаны в Конституции РФ (ст. 12, 130, 132) и в Федеральном Законе (ФЗ) № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06 октября 2003 года. Согласно Закону, органы местной власти имеют право самостоятельно распоряжаться местными бюджетами и муниципальной собственностью, а финансовые средства органов местного самоуправления должны быть сопоставимы с их полномочиями [12].

Состав и структуру местных финансов преведена на рисунке 1.2. Анализируя рисунок 1.2, можно сказать, что звеньями системы местных финансов являются местные бюджеты, специальные фонды

местного значения, финансы субъектов хозяйствования, которые находятся в собственности местных органов управления.

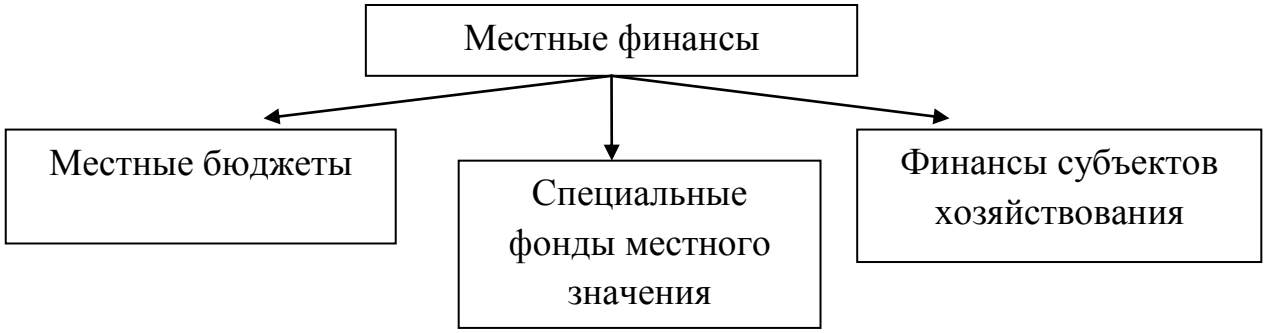


Рис. 1.2. Состав и структура местных финансов [13]

Главным звеном местных финансов является местный бюджет. Местный бюджет - это форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления, путём исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования [5].

Доходная часть местных бюджетов включает в себя: собственные доходы и поступления, регулирующие доходы, средства по взаимным расчетам. Также может включать дотации, субвенции и средства фонда финансовой поддержки муниципальных образований государства [8].

К собственным доходам местных бюджетов можно отнести местные налоги и сборы, доли федеральных налогов субъектов РФ, закрепленные за местными бюджетами на постоянной основе, другие собственные доходы местных бюджетов [14].

К другим собственным доходам местных бюджетов относятся (ст. 55 Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»):

доходы от реализации и приватизации муниципального имущества;

не менее 10% доходов от приватизации государственного имущества, находящегося на территории муниципального образования, проводимой в соответствии с государственной программы приватизации;

доходы от сдачи в аренду муниципального имущества, включая аренду нежилых помещений и муниципальных земель;

платежи за пользование недрами и природными ресурсами, установленные в соответствии с законодательством РФ;

штрафы, подлежащие перечислению в местные бюджеты в соответствии с федеральными законами и законами субъектов РФ;

государственная пошлина, установленная в соответствии с законодательством РФ;

подоходный налог с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [11].

К собственным доходам местных бюджетов относятся также доли федеральных налогов, распределенные между бюджетами разных уровней и закрепленные за муниципальными образованиями на постоянной основе. К ним относятся:

часть подоходного налога с физических лиц в пределах не менее 50% в среднем по субъекту РФ;

часть налога на прибыль организаций в пределах не менее 5% в среднем по субъекту РФ;

часть налога на добавленную стоимость по товарам отечественного производства (за исключением драгоценных металлов и драгоценных камней, отпускаемых из Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней РФ);

часть акцизов на спирт, водку и ликеро-водочные изделия в пределах не менее 5% в среднем по субъекту РФ;

- часть акцизов на остальные виды подакцизных товаров (за исключением акцизов на минеральные виды сырья, бензин,

автомобили, импортные подакцизные товары) в пределах не менее 10% в среднем по субъекту РФ [6].

Формирование муниципальных бюджетов дает возможность местным властям в полной мере проявлять финансово-хозяйственную самостоятельность в расходовании средств на социально-экономическое развитие муниципальных образований [4].

Проведенный анализ доходов местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) на 1 января 2012-2014 гг. представлен в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Доходы местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) на 1 января 2012-2014 гг. (тыс. руб.) [15]

Округ/Год	2012	2013	2014
1	2	3	4
Центральный федеральный округ	504 991 815	550 447 266	598 953 474
Северо-Западный федеральный округ	234 678 666	251 998 835	296 044 021
Южный федеральный округ (с 2010 г.)	246 786 658	243 126 723	279 664 309
Северо-Кавказский федеральный округ	117 903 169	126 858 958	136 735 916
Приволжский федеральный округ	452 565 652	497 159 386	556 643 176
Уральский федеральный округ	603 812 229	629 021 627	713 246 451
Сибирский федеральный округ	428 607 269	458 857 815	504 645 871
Дальневосточный федеральный округ	220 640 126	235 781 197	271 040 223

Анализируя табл. 1.1, можно сделать вывод, что наибольшие доходы в местном бюджете за анализируемый период были в Уральском федеральном округе (603 812 229 тыс. руб. в 2012 г., 629 921 627 тыс. руб. в 2013 г., 713 246 451 тыс. руб. в 2014 г.). Наименьшее количество доходов в местный бюджет за анализируемые 3 года поступило в Северо-Кавказский федеральный

округ (117 903 169 тыс. руб., 126 858 958 тыс. руб. и 136 735 916 тыс. руб. соответственно).

Для наглядности, проиллюстрируем данные из табл. 1.1 на рисунке 1.3.

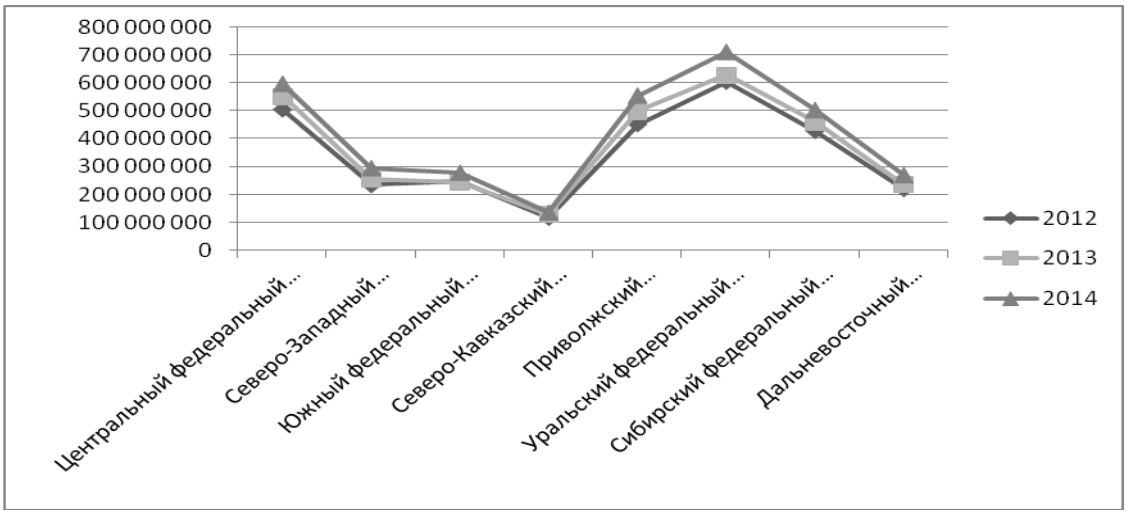


Рис. 1.3. Доходы местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) на 1 января 2012-2014 гг. (тыс. руб.)

Количество расходов в местном бюджете полностью отражает последствия социальных и экономических процессов, происходящих в стране. Главные задачи муниципальных органов власти – разработка и осуществление планов по социальному и экономическому развитию подконтрольной им территории. Увеличение расходов в местном бюджете связывают с новым строительством и с повышением затрат на содержание объектов жилищно-коммунального и культурно-бытового назначения [1].

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации из местных бюджетов финансируются такие расходы, как:

1. Содержание органов муниципальной власти;
2. Организация, содержание и развитие учреждений физической культуры и спорта, образования, здравоохранения, СМИ, других учреждений находящихся в муниципальной собственности и под контролем органов местного самоуправления;
3. Формирование муниципальной собственности и управление нею;

4. Содержание милиции;

5. Организация, содержание и развитие органов ЖКХ;

6. Содержание дорог местного значения и их строительство;

7. Озеленение и благоустройство территорий муниципальных образований;

8. Организация утилизации и переработки бытовых отходов;

9. Проведение местных выборов и референдумов;

10. Содержание мест захоронения, которые относятся к муниципальной собственности;

11. Организация транспортного обслуживания населения; обеспечение противопожарной безопасности; охрана окружающей среды на подконтрольных территориях [16].

Главным направлением использования средств местных бюджетов являются расходы, связанные с жизнеобеспечением человека. Это расходы на здравоохранение и физическую культуру, расходы на образование, составляющие треть всех расходов, на жилищно-коммунальное хозяйство - примерно четвертая часть всех расходов [3].

Проведенный анализ расходов местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) на 1 января 2012-2014 гг. представленн в табл.1.2.

Таблица 1.2

Расходы местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) на 1 января 2012-2014 гг. (тыс. руб.) [15]

Округ/Год	2012	2013	2014
1	2	3	4
Центральный федеральный округ	530 270 059	577 683 581	620 624 165
Северо-Западный федеральный округ	238 064 360	263 490 944	311 073 877
Южный федеральный округ (с 2010 г.)	253 926 662	255 790 458	287 379 464
Северо-Кавказский федеральный	120 208 017	130 832 833	139 986 000
Приволжский федеральный округ	478 251 140	512 171 934	575 313 725
Уральский федеральный округ	620 976 247	670 302 152	746 278 349

Сибирский федеральный округ	447 718 150	477 207 106	519 842 576
Дальневосточный федеральный округ	229 459 015	244 684 377	277 667 019

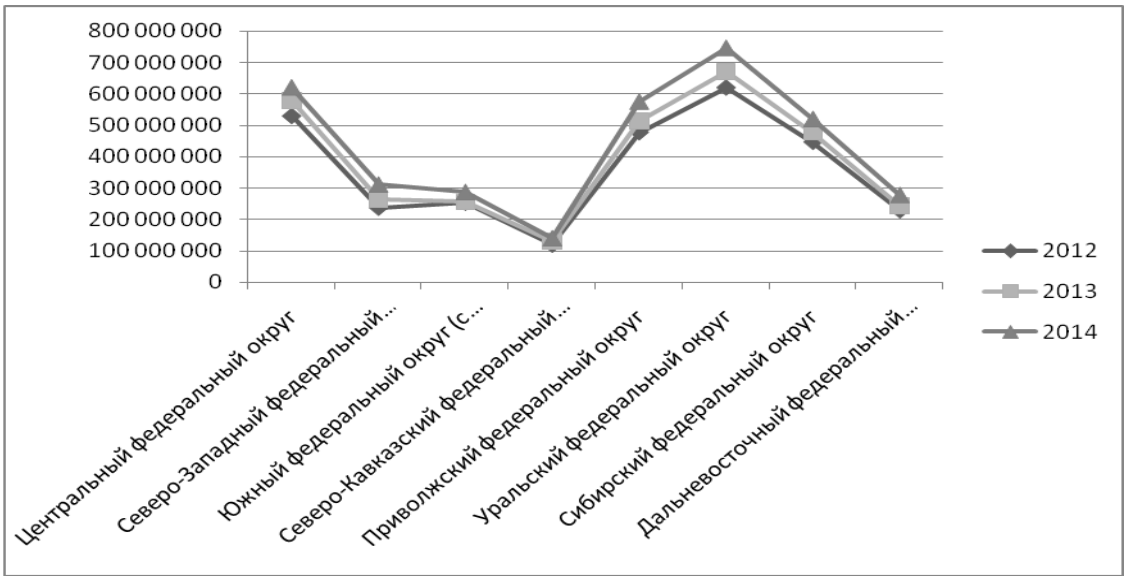


Рис. 1.4. Расходы местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) на 1 января 2012-2014 гг. (тыс. руб.)

Делая выводы по табл.1.2, можно сказать, что наибольшее количество расходов за 2012-2014 гг. понес Уральский федеральный округ (620 976 247 тыс. руб. в 2012 г., 670 302 152 тыс. руб. в 2013 г., 746 278 349 тыс. руб. в 2014 г.). Наименьшее количество расходов из местного бюджета за аналогичный период было в Северо-Кавказском федеральном округе (120 208 017 тыс. руб., 130 832 833 тыс. руб., 139 986 000 тыс. руб. соответственно).

Для того чтобы понять на сколько эффективно местные органы власти проводят свою политику, наполняют и используют местный бюджет, необходимо провести анализ общего состояния местных бюджетов (дефицит/профицит) в табл.1.3.

Таблица 1.3

Дефицит/профицит местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) за 2012-2014 гг. (тыс. руб.) [15]

Округ/Год	2012	2013	2014
1	2	3	4
Центральный федеральный	-25 278 245	-27 236 315	-21 670 691

округ			
Северо-Западный федеральный округ	-3 385 494	-11 492 110	-15 029 855

Продолжение таблицы 1.3

1	2	3	4
Южный федеральный округ (с 2010 г.)	-40 140 004	-12 663 735	-7 715 155
Северо-Кавказский федеральный округ	-2 304 848	-3 973 875	-3 250 085
Приволжский федеральный округ	-26 685 488	-15 012 548	-18 670 549
Уральский федеральный округ	-17 164 018	-41 280 524	-33 031 898
Сибирский федеральный округ	-19 110 881	-18 349 291	-15 196 705
Дальневосточный федеральный округ	-8 818 889	-8 903 180	-6 626 796

Для лучшего понимания данных табл. 1.3, построим рисунок 1.5.

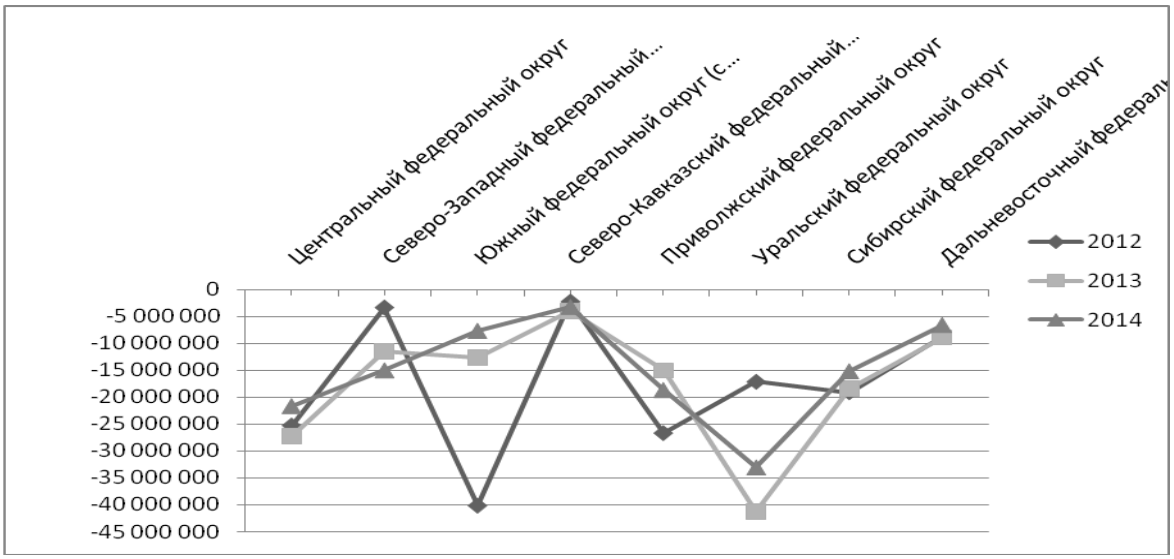


Рис. 1.5. Дефицит/профицит местных бюджетов РФ (в разрезе по округам) за 2012-2014 гг. (тыс. руб.)

Анализируя рисунок 1.5 и данные таблицы 1.3, можно сказать, что местные бюджеты используются не эффективно. Во всех округах наблюдается значительный дефицит бюджета за анализируемый период времени. Так, наименьший дефицит в 2012-2014 гг. был в

Северо-Кавказском федеральном округе (-2 304 848 тыс. руб. в 2012 г.,-3 973 875 тыс. руб. в 2013 г., -3 250 085 тыс. руб. в 2014 г.). Наибольший дефицит местного бюджета в 2012 году наблюдался в Южном федеральном округе – 40 140 004 тыс. руб., а в 2013-2014 гг. максимального значения дефицита среди анализируемых стран достиг Уральский федеральный округ: -41 280 524 тыс. руб. и -33 031 898 тыс. руб. (соответственно).

В состав источников внутреннего финансирования дефицита местного бюджета входит (ст. 96 Бюджетного Кодекса РФ):

1. Разница между средствами, которые поступили от размещения муниципальных ценных бумаг (номинальная стоимость которых указана в рублях) и средствами, которые направлены на их погашение;
2. Разница между полученными и погашенными кредитами кредитных организаций в рублях;
3. Разница между полученными и погашенными бюджетными кредитами в рублях, которые были предоставлены другими бюджетами бюджетной системы РФ;
4. Изменение остатков средств на счетах по учету средств местного бюджета в течение финансового года;
5. Разница между полученными и погашенными бюджетными кредитами в иностранной валюте, которые предоставлены в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований);
6. Другие источники финансирования [16].

В состав иных источников внутреннего финансирования дефицита местного бюджета включается:

1. Курсовая разница по средствам местного бюджета;
2. Поступления в бюджет от продажи акций и других форм участия в капитале, которые находятся в собственности муниципального образования;
3. Объем средств, который направляется на погашение долговых обязательств в рублях;

4. Объем средств (в рублях или иностранной валюте), который направляется на исполнение гарантий муниципального образования;

5. Разница между выданными и полученными средствами, которые были предоставлены юридическим лицам в форме кредита в рублях;

6. Разница между выданными и полученными средствами, которые были предоставлены другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации в форме кредита в рублях [16].

Дефицит местного бюджета не должен превышать 10% от общего годового объема доходов, который был утверждён, без учёта объема безвозмездных поступлений и (или) дохода от налогов по дополнительным нормативам отчислений [2].

Далее рассмотрено вторую составляющую местных финансов – специальные фонды местного значения. Формирование таких фондов происходит за счет следующих источников:

1. Доходов аукционов;
2. Добровольных взносов физических и юридических лиц;
3. Штрафов за утрату и порчу памятников архитектуры, истории и культуры, которые находятся в муниципальной собственности;
4. Штрафов за нерациональное использование природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и другие нарушения природоохранного законодательства [7].

Специальные фонды создаются на основании решения местных органов власти. Средства из этого фонда направляются на расходы, связанные:

1. С перерасходами смет и нормативов;
2. С кооперативным строительством объектов социально-бытового назначения;
3. С увеличением текущих расходов бюджета (за исключением лимитированных расходов), а также на финансирование

плановых затрат в случае невыполнения планового размера доходов;

4. С социальной поддержкой малообеспеченных семей;
5. С финансовой поддержкой местных органов правопорядка;
6. С научно-исследовательской работой, которая связанна с важными проблемами для региона;
7. С дополнительным финансированием объектов социально-культурного назначения [10].

Средства, которые получены за счет взносов предприятий, как правило, должны использоваться на создание и содержание объектов местного назначения. Создание специальных внебюджетных фондов содействует:

1. Усилению заинтересованности местных органов в результатах своей хозяйственной деятельности;
2. Концентрации денежных средств и направленности их на социально-экономическое развитие инфраструктуры;
3. Более эффективному использованию финансовых и материальных ресурсов;
4. Повышению экономической связи муниципальных органов с местными организациями;
5. Совершенствованию услуг и увеличению уровня обслуживания населения [3].

Средства специальных фондов находятся на счетах в банке, которые открывают исполнительные органы власти. Находящиеся там средства не подлежат изъятию и расходуются только по целевым направлениям.

Следующей составляющей местных финансов – финансы субъектов хозяйствования. В состав местных субъектов хозяйствования входят:

1. Объекты производственной и социальной инфраструктуры, организации, предприятия, объединения, которые являются местной коммунальной собственностью;

2. Организации, учреждения, предприятия, деятельность которых связана с обслуживанием населения, но которые не

относятся к коммунальной собственности и по согласию владельца могут быть включены в состав местных субъектов хозяйствования;

3. Объекты, которые были созданы на основе добровольных взносов населения и в результате их трудового участия, включенные в состав местных субъектов хозяйствования по предварительному согласованию с местными органами власти и гражданами [6].

Доходы от объектов коммунальной собственности включают [8]:

1.Доходы, сборы, налоги и платежи от организаций, предприятий и учреждений, которые находятся в коммунальной собственности;

2.Начисление дивидендов от участия местного самоуправления в уставных фондах объектов предпринимательской деятельности;

3.Денежные средства от приватизации объектов, которых находятся в коммунальной собственности;

4.Плата за аренду от пользования имущественными комплексами, которые находятся в собственности местной власти;

5.Плата за гарантии, которые предоставляются органами местного самоуправления;

6.Денежные поступления от продажи несельскохозяйственных земельных участков, находящихся в собственности местных властей.

Среди перечисленных фискальных доходов наибольшую долю составляют поступления от приватизации коммунального имущества и от налога на прибыль коммунальных предприятий. Финансовые отношения субъектов хозяйствования с местными бюджетами связанны с:

1. Выделением денежных средств на развитие предприятий;

2. Возмещением затрат за коммунальные услуги льготным слоям местного населения;

3. Возмещением разницы в тарифах (дотации);

4. Субсидиями населению на покрытие расходов по оплате услуг ЖКХ (жилищно-коммунального хозяйства) [14].

Виды субъектов хозяйствования в зависимости от особенности деятельности представлены на рисунке 1.6.

Финансовые средства субъектов хозяйствования направляются на развитие социальных и производственных инфраструктур региона (края, области). Главным источником этих средств является прибыль. Из прибыли, которая остается у субъектов хозяйствования формируются целевые фонды, в том числе и фонды социального развития [17].



Рис. 1.6. Виды субъектов хозяйствования [2]

За счет этих фондов удовлетворяются потребности в жилье, бытовых и социально-культурных услугах работников предприятий. Большой объём средств направляется на содержание объектов жилищно-коммунального и культурно-бытового назначения.

В последнее время в регионах (областях) начали использовать метод долевого участия предприятий в создании объектов инфраструктуры, то есть происходит объединение ресурсов субъектов хозяйствования и местных органов власти. Это помогает эффективнее использовать финансовые средства и быстрее осуществить их окупаемость [5].

В современной российской экономике увеличению роли муниципальных финансов мешает целый ряд факторов. Характерные проблемы большинства муниципальных образований Российской Федерации представлены на рисунке 1.7.

Такая ситуация только усложняет задачи формирования финансовой основы местного самоуправления и использования финансовых инструментов управления социально-экономическим развитием территорий.

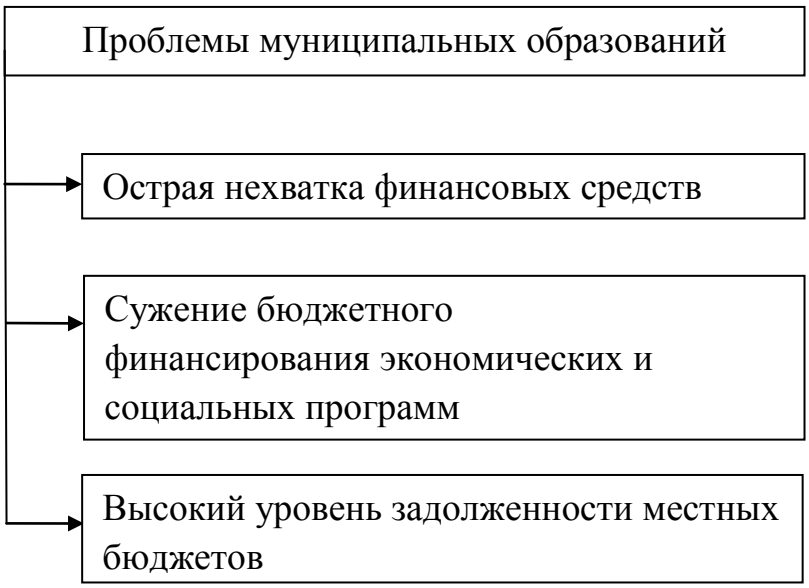


Рис. 1.7. Проблемы муниципальных образований в РФ [7]

Сегодня, большинство муниципальных образований объединены общими проблемами, которые связанны с местными бюджетами, а именно:

1. Достаточно высокий уровень финансовой зависимости местных органов власти от органов государственного управления Российской Федерации. Согласно ст.136 Бюджетного Кодекса РФ, если доля субсидий и дотаций в местном бюджете за последние несколько лет превышала 30%, то местные органы власти не имеют права финансировать расходы, которые не входят в их компетенцию[16]. Согласно статистике, доля субсидий и дотаций в местных бюджетах в 2014 году составила около 40%. Это значит, что местные органы власти в России не имеют права самостоятельно

принимать решения по поводу актуальных для их территории расходов. Недостаток собственных средств приводит к тому, что при формировании собственного бюджета местные органы власти должны придерживаться государственных приоритетов. Приблизительно 2/3 всех трансфертов, которые поступают в местные бюджеты, носят целевой характер. Для того чтобы получить средства из регионального бюджета, местная власть обязана направлять свои расходы на цели, которые определяются вышестоящими органами управления [13].

2. Отсутствие соизмеримости обязательных расходов и источников доходов местных бюджетов. После того, как 6 октября 2003 года был утверждён Федеральный Закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», количество обязанностей у местных органов власти выросло практически в 2 раза, при этом количество источников доходов было сокращено. В результате изменений в законодательстве были сильно сокращены нормативы отчислений в местные бюджеты от региональных и федеральных сборов и налогов. Таким образом, в результате перераспределения доходов и расходов местных бюджетов, налоговые источники дохода были сокращены, а количество расходов увеличено [9].

3. Низкий фискальный стимул от привлечения инвесторов на территорию муниципального образования. Сегодня доходы местных бюджетов формируются за счёт отчислений от земельного налога, налога на доходы физических лиц (НДФЛ), отчислений от налога на имущество предприятий, налога на имущество физических лиц, единого сельскохозяйственного налога, а также других госпошлин. Увеличение налоговых поступлений в результате открытия новых производств, экономического роста происходит в отношении региональных и федерального бюджетов.

4. Уменьшение заинтересованности органов местной власти в повышении качества предоставляемых услуг населению и качества

управления местными финансами.Когда доходы бюджета зависят в основном от решений, которые принимаются на других уровнях бюджетной системы, то местные органы власти начинают ориентироваться только на «выполнение поставленных задач сверху» и перестают проявлять собственную инициативу [10]. О необходимости увеличения доходов в местные бюджеты и повышении самостоятельности местных органов власти много раз уже говорилось в Бюджетных посланиях Президента России. Однако до сих пор, не смотря на эти послания, конкретные меры в этом направлении так и не были предприняты. Чтобы улучшить состояние местных финансов муниципальных образований в Российской Федерации предлагается осуществить следующие мероприятия:

1. Решать вопрос о передаче части налогов федерального и регионального уровня местным органам власти, основываясь на следующих принципах:

закрепление за местными бюджетами части налоговых доходов;

сохранение в своей основе существующих принципов налоговой и бюджетной системы РФ;

обеспечения соответствия между расходами местных бюджетов по решению вопросов местного значения и закрепленными источниками доходов. При этом местный бюджет должен быть настолько обеспечен доходами, чтобы денежных средств хватало на покрытие текущих расходов и на планирование бюджета развития муниципального образования [13].

2. Уменьшить средний уровень трансфертов из федерального бюджета, с целью уменьшения зависимости от бюджетной системы России. Достичь этого можно, увеличением доли доходов местных бюджетов от налоговых и неналоговых источников.

3. Сопоставить информационные базы налога на имущество физических лиц и земельного налога, с целью облегчения их регулирования [18].

Подводя итоги можно сделать следующие выводы, что местные финансы являются неотъемлемой частью финансовой системы Российской Федерации и в последние годы их значение возрастает. Состоят местные финансы из местного бюджета, специальных фондов местного значения и финансов субъектов хозяйствования, которые находятся в собственности местных органов управления. Основным компонентом муниципальных финансов является местный бюджет.

Проанализировав доходы и расходы местных бюджетов по Федеральным округам за 2012-2014 гг. можно заметить, что ситуация в каждом регионе отличается друг от друга, но все регионы страдают от дефицита средств.

Также было рассмотрено наиболее распространённые проблемы местных финансов, такие как:

1. Достаточно высокий уровень финансовой зависимости местных органов власти от органов государственного управления Российской Федерацией.

2. Отсутствие соизмеримости обязательных расходов и источников доходов местных бюджетов.

3. Низкий фискальный стимул от привлечения инвесторов на территорию муниципального образования.

4. Уменьшение заинтересованности органов местной власти в повышении качества предоставляемых услуг населению и качества управления местными финансами.

А также предложены мероприятия по улучшению состояния местных финансов муниципальных образований в Российской Федерации. Очевидно, что местные финансы занимают важное место в финансовой системе Российской Федерации, сих помощью государство осуществляет выравнивание уровней социального и экономического развития территорий, которые отстали в своем экономическом и социальном развитии от других районов страны.

Рассмотренная тема на данный момент является актуальной и, как следствие, требует дальнейших более тщательных исследований и предложений по повышению взаимодействия между государственными и местными финансами.

1.2. Проблемы регулирования межбюджетных отношений

В практике бюджетного устройства любой страны традиционно сложилось так, что в бюджетной системе наличие межбюджетных отношений обусловлено, во-первых, существованием иерархической структуры бюджетов (для России – Федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты, в том числе бюджеты муниципальных районов, городских округов, внутригородских муниципальных образований городов федерального значения; для Украины - государственного, местных регионального уровня и местных на уровне территориальных общин), а во-вторых, недостаточностью собственных средств, что требует их дополнительного перечисления из государственного бюджета. То есть межбюджетные трансферты в значительной степени обусловлены неоднородностью социально-экономического развития регионов страны, другими словами наличием территориальных диспропорций и необходимостью их выравнивания.

В настоящее время эта проблема стоит достаточно остро и перед Донецкой Народной Республикой (ДНР). Несмотря на то, что в прошлом Донецкая область Украины была одним из наиболее развитых индустриальных регионов, обладающих мощным экономическим потенциалом, высокой инвестиционной привлекательностью и высокими показателями социально-экономического развития, ему также были присущи территориальные диспропорции. На данный момент эти проблемы не только остались нерешёнными, так как руководство Украины не уделяло должного внимания их решению, но и обострились в связи с боевыми действиями и экономическим давлением со стороны нынешних киевских властей. Так, в ходе вооружённого противостояния была целенаправленно разрушена значительная часть предприятий добывающей и перерабатывающей промышленности, следовательно, фактически ликвидированы десятки тысяч рабочих мест, при этом в

значительной степени пострадали именно прифронтовые районы, где преимущественно концентрировалась добывающая и обрабатывающая промышленность. Это видно на примере многих металлургических и химических комбинатов. Некоторые предприятия с потенциально опасными технологическими процессами были вынужденно остановлены во избежание техногенно-экологических катастроф в случае их разрушения в ходе военных действий. Так, полностью прекратил деятельность крупнейший в Европе химический комбинат «Стирол», обеспечивавший занятость более 10 тыс. жителей региона. Всё это крайне негативно сказалось на экономике таких регионов. При этом многие предприятия всё же удалось восстановить и запустить на них производственный процесс, стабилизировав социально-экономическую ситуацию в регионе их размещения.

Кроме того, значительно пострадали и прифронтовые сельскохозяйственные районы, поскольку им не удалось провести посевную и уборочную страду, что поставило сельхозпроизводителей на грань выживания, обострив кризисные явления и в таких регионах.

Аналогичная ситуация наблюдается и в «шахтёрских» регионах.

Таким образом, перед регионами ДНР возник целый ряд социально-экономических проблем, требующих первоочередного решения. Разумеется, на их решение нужны значительные финансовые ресурсы, поскольку восстановление разрушенного войной хозяйства невозможно решить силами предприятий. Кроме того, необходимо наладить работу учреждений социальной сферы (образования, здравоохранения и пр.), жизненно важно обеспечить поддержку населения, которое, как известно, наиболее уязвимо в периоды политической и экономической нестабильности. Справиться с такой ситуацией можно лишь имея достаточно устойчивую финансовую систему. В данном же случае речь идёт о её формировании, поскольку действия нынешних киевских властей привели к полному её уничтожению: в виде налогов и обязательных

платежей в Государственный бюджет Украины были изъяты средства, а положенные трансферты (дотации, субсидии, субвенции) так и не поступили в бюджет ДНР, фактически «обескровив» экономику Республики, что значительно осложнило функционирование предприятий и протекание прочих экономических процессов. Поэтому новое государственное образование – ДНР – столкнулось с проблемой формирования финансовой системы что называется «с нуля».

Актуальность проблемы организации и дальнейшего совершенствования системы регулирования межбюджетных отношений в ДНР обусловлена исключительно важной ролью последних в формировании финансово-бюджетной системы Республики и обеспечении эффективного функционирования её экономики.

Таким образом, целью данной статьи является определение новых методологических основ по развитию механизма межбюджетных отношений, учитывающих не только объективные экономические условия, но и ряд субъективных факторов в системе формирования трансфертных платежей с учётом опыта регулирования межбюджетных отношений в других странах и его адаптация к условиям ДНР.

Достижение цели основывается на выполнении следующих задач:

проанализировать особенности развития межбюджетных отношений в Российской Федерации и в Украине;

выявить проблемы современной системы межбюджетных отношений и трансфертных платежей в ней, в частности роль субъективных факторов;

сформировать предложения по построению и дальнейшему совершенствованию такой системы в ДНР, также обосновать возможности горизонтального бюджетного выравнивания.

Проблема реформирования системы межбюджетных отношений является предметом постоянных научных исследований теоретиков и разработок практиков. Среди всей совокупности научных трудов, посвященных вопросам трансфертных платежей именно в бюджетной системе, следует выделить работы М.Б. Афанасьева, А.М. Бабича, А.М. Година, Н.Б. Ермасовой, Н.Б. Ерофеева, Т.М. Ковалёва, В.А. Фёдорова, Р.С. Демчака и пр. Предметом исследований авторов является система межбюджетных отношений, предоставление межбюджетных трансфертов и бюджетное выравнивание, анализ зарубежного опыта функционирования системы местных бюджетов и межбюджетных отношений с целью изучения возможностей его имплементации в реалии России и Украины.

Следует добавить, что в настоящее время значительно обострились дискуссии вокруг механизмов предоставления межбюджетных трансфертов. Причем на первый план выходят вопросы роста субъективизма в межбюджетных отношениях, в частности роли решений органов власти и органов местного самоуправления. Такие проблемы исследованы недостаточно вследствие сложностей по выявлению субъективного фактора, который может проявиться при формировании решений по передаче дополнительных средств из государственного (центрального) бюджета в бюджеты других уровней.

Анализируя опыт регулирования межбюджетных отношений в Российской Федерации следует отметить, что стихийный и хаотический характер сложившейся в 90-е годы прошлого века модели межбюджетных отношений не позволял органам государственной власти и местного самоуправления в полной мере реализовывать свои функции. Бюджетные проблемы стали основной причиной конфликтов между федеральным центром и субъектами федерации, а также между региональными и территориальными органами власти. Более того, положение усугублялось нарастанием кризисных явлений во всех сферах экономики, включая бюджетную

сферу. Это потребовало на протяжении всего послереформенного периода вносить изменения в порядок организации и механизм реализации межбюджетных отношений. Однако они носили бессистемный характер и не давали желаемого результата [19].

Разработанная и одобренная постановлением Правительства Российской Федерации (РФ) "Концепция реформирования межбюджетных отношений в РФ", определившая основные направления бюджетной политики, внесла определенные позитивные сдвиги в бюджетный процесс, однако, несмотря на этом, коренным образом проблему не решила. Процесс реформирования межбюджетных отношений остается незавершенным, острота проблемы не снижается, а напротив, возрастает. Все надежды в настоящее время в плане качественных сдвигов в реформировании межбюджетных отношений ложатся на "Концепцию повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в РФ».

Проводимая в рамках данной Концепции децентрализация бюджетной системы, уменьшающая концентрацию бюджетных доходов в "центре", сокращает объем перераспределяемых средств, но почти никогда не избавляет полностью от необходимости применения механизмов межбюджетного выравнивания. Это обусловлено минимум двумя главными факторами. Во-первых, пока нигде не удавалось на практике обеспечить полного соответствия величины налоговых и иных бюджетных доходов объему расходных обязательств соответствующих органов власти; недостаток средств, обычно вынужденно компенсируют бюджетными субсидиями. Во-вторых, существует задача воздействия центральной власти на формирование бюджетной и иной политики территориальных органов исходя из общегосударственных приоритетов.

Межбюджетные трансферты, выделяемые регионам из федерального бюджета, предоставляются сегодня в следующих формах [20]:

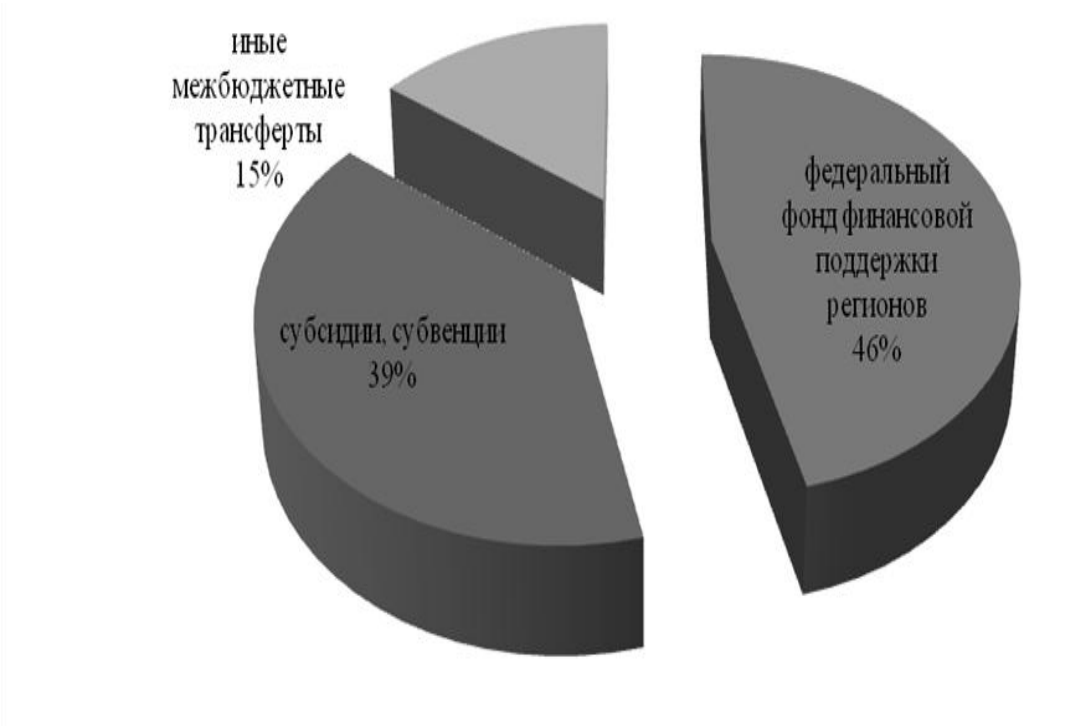
дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ;

субсидии бюджетам субъектов РФ;

субвенции бюджетам субъектов РФ;

иные межбюджетные трансферты бюджетам субъектов РФ;

межбюджетные трансферты (рис.1.8) бюджетам государственных внебюджетных фондов.



Источники: разработка автора по материалам [21]

Рис. 1.8. Структура межбюджетных трансфертов в 2014 году

В структуре межбюджетных трансфертов большая часть, т.е. 46% приходится на финансовую поддержку регионов, выплачиваемую из федерального спецфонда, причем к 2015году их доля будет увеличена до 49%. Субвенции и субсидии составляют 39%, их доля к 2015 году останется прежней. Относительно небольшая доля – 15% – приходится на прочие межбюджетные трансферты, их доля в к 2015 году сократится до 12%. Такая ситуация свидетельствует о значительной финансовой зависимости регионов от центра.

Характеризуя состав инструментов межбюджетного регулирования, следует отметить его существенное изменение в течение анализируемого периода: так, и субсидии не относились к возможным инструментам межбюджетного регулирования, так же, как отдельно не выделялись трансферты, предоставляемые внебюджетным фондам. В современной редакции бюджетного законодательства отсутствуют бюджетная ссуда и кредит как инструменты финансовой помощи [22].

Кроме того, недостаточно внимания уделялось вопросам предоставления межбюджетных трансфертов из бюджетов субъектов РФ и из местных бюджетов. В целом можно говорить о том, что произошла унификация форм межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджетов всех уровней, и критериев их предоставления.

Для наибольшей эффективности межбюджетных отношений их организация основана на следующих принципах:

распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы РФ;

разграничения (закрепления) на постоянной основе и распределения по временным нормативам регулирующих доходов по уровням бюджетной системы РФ;

равенства бюджетных прав субъектов РФ, равенства бюджетных прав муниципальных образований;

выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований;

равенства всех бюджетов РФ во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенства местных бюджетов, во взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ.

В соответствии с этими принципами отдельные виды бюджетных доходов и расходов могут передаваться из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ и из бюджетов субъектов РФ в местные бюджеты.

При этом в российской практике регулирования межбюджетных отношений имеет место вертикальная (вызванная тем, что объем функций, возлагаемых на субфедеральные органы власти, как правило, превышает их возможности по финансированию необходимых расходов за счет закрепленных доходных источников) и горизонтальная (связана с неравномерностью экономического развития территорий, соответственно дифференциацией их доходных (налоговых) потенциалов) разбалансированность [19; 23].

Как показали результаты исследования, основные причины хронического кризиса межбюджетных отношений и региональных финансов России состоят в следующем:

резкая диспропорция между переданными на региональный уровень финансовыми ресурсами и ответственностью за их использование;

чрезмерная централизация официальной системы межбюджетных отношений;

заведомая невыполнимость (нерациональность) требований в системе межбюджетных отношений позволяет региональным властям переложить основную политическую и финансовую ответственность на федеральный центр, сохранив за собой почти неограниченные теневые полномочия;

недостаточная эффективность системы распределения межбюджетных трансфертов между регионами, не стимулирующая регионы усиленно работать в плане оптимизации своих финансово-хозяйственных ресурсов и поощряющая иждивенчество.

С целью повышения эффективности регулирования межбюджетных отношений в РФ принимаются следующие меры:

1) укрепление финансовой самостоятельности субъектов Федерации;

2) создание стимулов для увеличения поступлений доходов в региональные и местные бюджеты;

3) создание стимулов для улучшения качества управления региональными и муниципальными финансами;

4) повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов;

5) оказание методологической и консультационной помощи субъектам Федерации в целях повышения эффективности и качества управления региональными и муниципальными финансами, а также в целях реализации реформы местного самоуправления.

Анализируя украинский опыт регулирования межбюджетных отношений, следует отметить, что практика перечисления средств в местные бюджеты в Украине доказала неоптимальность действующей модели предоставления трансфертов и обусловила потребность в изменении механизма их предоставления для повышения эффективности. Несмотря на широкомасштабную реформу межбюджетных отношений, начатую в 2001 г., много неотложных проблем, связанных с финансовым выравниванием местных бюджетов, остались нерешенными. Кстати, они во многом аналогичны проблемам, возникающим в данной сфере в РФ. Так, чрезмерная централизация общественных задач, нечеткое распределение функциональных полномочий между уровнями власти, низкий финансовый потенциал местных органов власти имели своим следствием слабые стимулы по укреплению финансовой базы регионов.

Таким образом, современными самыми острыми проблемами в сфере межбюджетных отношений в Украине являются [24; 25]:

1. Несоответствие между обязательствами за расходами местных бюджетов и источниками финансирования. Так, в структуре доходных источников местных бюджетов доля трансфертов имеет значительную величину (до 44%), причем она обнаруживает тенденцию к росту: за период 2004-2014 годов она выросла более чем в три раза. Для сравнения: в других странах доля трансфертов в доходах местных бюджетов является намного ниже, например, в

Румынии 10,8%, Словакии 19,0%, Словении 20,9%, Латвии 28,1%, Болгарии 33,0%, Польше 40,2%, Чехии 35,0%. Соответственно, в Украине снижалась доля налоговых поступлений местных бюджетов: с 74,8% в 2004 году до 43,3% в 2014 году, что также не способствовало укреплению финансовой самостоятельности местного самоуправления.

Следовательно собственными и закрепленными доходными источниками обеспечивается немногим более 50% расходов, возможность финансирования других расходов остается непрогнозируемой и зависит от высших органов власти, от объема предоставленных трансфертов. Это провоцирует неэффективность использования бюджетных средств, недостаточность объема финансирования отдельных расходных полномочий, накопление задолженности по выплатам, возникновение иждивенческих настроений у местных органов относительно государственного бюджета и одновременное усиление регулирующих рычагов государства на формирование местных бюджетов, что противоречит основополагающим принципам местного самоуправления. В целом в стране растет количество местных бюджетов регионального уровня, которые получают средства из Государственного бюджета. Если в начале 2000-х годов таких регионов было 13-15, в 2010 - около 20, то сегодня 26 регионов (все, кроме г. Киева) является бюджетными реципиентами.

Слабо регулируемой остается ситуация в сфере выполнения делегированных государственных полномочий несмотря на существование права передачи обязанностей по их исполнению (а следовательно, финансированию) от органов местного самоуправления к местным администрациям. Делегированные полномочия становятся скорее обязательствами исполнительных органов с необходимостью реализации мероприятий по мобилизации средств на их выполнение.

2. Неравномерное соотношение „дотация-субвенция” в структуре трансфертов, преобладающая доля дотаций и субвенций на социальную защиту. Наибольший удельный вес в составе трансфертов занимают дотации выравнивания (табл. 1.4).

В 2014 году их доля составляла 57,1% защищенных трансфертов общего фонда и 48,7% всех трансфертов (для сравнения 13,9% в 2000 году). Дотация, которая является нецелевым трансфертом, с одной стороны, позволяет местным органам тратить средства на собственное усмотрение. Несмотря на то, что выбор направлений использования дотаций выравнивания может определяться местными органами власти самостоятельно, на их решение существенно влияет необходимость обеспечения бюджетных программ по финансированию благ и услуг, которые предоставляются по решению центральных органов власти. Однако, с другой стороны, подавляющее использование дотаций формирует угрозу распыления средств среди неприоритетных для данной территории или местности направлений расходов. В структуре самих субвенций около двух третей составляют субвенции на выполнение государственных программ социальной защиты населения, кроме предоставления жилищных субсидий и льгот населению для оплаты жилья и коммунальных услуг, при этом субвенции на социально-экономическое развитие занимают небольшую долю.

Таблица 1.4

Перечисление трансфертов к местным бюджетам в 2014 году

Название трансферта	Млн. грн.	В % к объему трансфертов
Трансферты общего фонда, всего	55084,2	93,04
В т.ч. защищены трансферты общего фонда:	50497,6	91,67
Дотации выравнивания	28810,5	57,05
Субвенции социального значения	18284,1	36,21
Дополнительные дотации	1628,8	3,23
Трансферты специального фонда	4119,3	6,96
ВСЕГО трансфертов (общий и специальный фонд)	59203,5	100,00

Источник: [24; 26]

Недостаточное внимание властных структур к указанным проблемам приводит к усилению иждивенческих настроений отдельных регионов относительно государства, незаинтересованности увеличения производственных мощностей других регионов, неэффективного распределения средств и их расходования.

3. Нормативная неурегулированность обеспечения расходов на социальные потребности. Расходы на социальные потребности не должны быть расходами местного значения, поскольку местные органы не могут влиять на решение об их предоставлении. В настоящее время в расходах местных бюджетов больше 70% направляются на выполнение государственных функций, таких как предоставление услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, искусства, физической культуры и спорта. Такие расходы учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов. Соответственно, на выполнение собственно функций местного развития – обеспечение функционирования жилищно-коммунального хозяйства, содержания дорожной системы, управления коммунальным имуществом, регулирования земельных отношений и финансирования программ природоохранного значения (то есть расходов, которые не учитываются при расчете объема межбюджетных трансфертов), остается незначительный объем средств. Кроме того, местные бюджеты не получают средства, необходимые для содержания объектов социальной инфраструктуры, которые переходят в коммунальную собственность.

Местные органы власти не имеют достаточных финансовых возможностей на выполнение функций местного значения еще и вследствие нерациональной системы предоставления услуг и избыточного количества учреждений по предоставлению таких услуг, что соответственно требует дополнительных расходов на осуществление управленческих функций.

Кроме того, остается потребность во включении в расчет объемов финансового норматива бюджетного обеспечения такой категории, как социальный стандарт (социальная норма или норматив, на базе которой определяются основные социальные гарантии по минимальному размеру оплаты труда, доходов граждан, пенсионного обеспечения, социальной помощи).

5. Диспропорции соотношения объемов первой и второй корзины доходов местных бюджетов. Объем трансфертов, которые имеет возможность получить местный бюджет, зависит от того, сколько собрано средств (доходов местного бюджета), которые учитываются при определении трансфертов. Соответственно, доходы местных бюджетов разделяются на две группы, согласно ст. 64 и 69 Бюджетного кодекса Украины:

доходы, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов (первая корзина), или закрепленные доходы, из них наибольший удельный вес занимают налог на доходы физических лиц и единый налог для субъектов малого предпринимательства;

доходы, которые не учитываются при определении объемов межбюджетных трансфертов (вторая корзина), или собственные доходы, из них наибольший удельный вес занимают плата за землю, налог с владельцев транспортных средств.

В основу такого распределения доходных источников полагается принцип, что самые весомые доходные источники влияют на объем трансфертов: чем большее поступление от них, тем меньше трансфертов может быть получено. С одной стороны, это уменьшает иждивенческие настроения местных бюджетов относительно государственного, но с другой - не создает заинтересованность местных органов в сборе налогов на доходы физических лиц и других поступлений из первой корзины. Складывается ситуация, когда усилие местных органов по активизации экономической деятельности в регионах по повышению уровня занятости и соответственно

увеличения поступления налога с доходов физических лиц приводят к снижению объема дотации выравнивания или увеличению суммы средств, которые должны быть перечислены с местного в государственный бюджет.

5. Неэффективная децентрализация бюджетной системы. Повышение эффективности процесса формирования расходной части местных бюджетови децентрализация управления бюджетными средствами, определены как действенные способы превращения местных бюджетов в эффективный инструмент социально-экономического развития административно-территориальных единиц. Бюджетная децентрализация предусматривает, с одной стороны, определение рациональных объемов и структуры бюджетных полномочий, с другой – полное их обеспечение ресурсной базой.

Принципы межбюджетных отношений между районным бюджетом и бюджетами территориальных общин сел, поселков, городов районного значения и их объединений (бюджетами местного самоуправления), а также между городским бюджетом городов областного значения и бюджетами административно подчиненных ему городов, поселков, сел, кроме бюджетов местного самоуправления, трансферты в которые определяются законом о Государственном бюджете Украины, начиная с 2004 года. Тем самым была обеспечена последующая децентрализация бюджетной системы. Однако, трансферты городам и районам вычисляются непосредственно на центральном уровне. Это, в свою очередь, ослабляет позиции областного уровня в контроле за формированием и использованием финансовых ресурсов на районном уровне. Более-менее самостоятельными в одобрении бюджета являются области и города областного значения, при этом бюджеты местного самоуправления являются зависимыми от района (юридически от районного совета, фактически от районной администрации).

Несмотря на наличие в Украине около 12 тысяч местных советов, необходимо рассмотреть возможность и общие принципы

установления прямых отношений между государственным бюджетом и бюджетами местного самоуправления, с тем, чтобы лишить район избыточных управленческих рычагов влияния на бюджетный процесс и перераспределение финансовых ресурсов. Вопрос последующей децентрализации бюджетной системы является также важным в связи с актуализацией необходимости проведения административно-территориальной реформы – объединение нескольких финансово слабых общин в единую позволит уменьшить расходы на содержание управленческого аппарата и увеличит объемы средств на текущие потребности. Кроме того, вышеописанные «перекосы» нарушают ст. 4 Европейской хартии о местном самоуправлении, по которой общественные задачи должны выполняться преимущественно теми ветвями власти, которые наиболее близки гражданами. Обобщая систему формирования местных финансов, можно выделить ряд проблем, решение которых сдерживает общий процесс реформирования системы межбюджетных отношений, а именно:

формирование местных бюджетов происходит на несовершенной налоговой базе;

трансферты и передаваемые доходы остаются важным источником формирования доходов местных бюджетов;

местные налоги и сборы являются слишком маленькими, чтобы играть определенную роль в доходах, которые не учитываются при определении межбюджетных трансфертов.

Таким образом, можно выделить основные проблемы расчета и предоставления межбюджетных трансфертов. Во-первых, это сохранение субъективного подхода в процессе распределения трансфертов и преобладание его при формировании политики межбюджетных отношений. Во-вторых, это недостатки существующей системы предоставления трансфертов, слабый учет потребностей общин в процессе их расчета и недостаточность прав по определению их объемов.

При этом опыт стран Европы с унитарным устройством, подобным Украине, и с определённой иерархией органов управления (Польша, Франция, Италия и др.) показал, что в формировании местных бюджетов и межбюджетных отношений эти страны имеют подобные соотношения переданных общегосударственных доходов и собственных местных поступлений, объемы трансфертов [24]. Наиболее распространенными являются общие нецелевые трансферты – дотации, которые доказывают свою эффективность, давая возможность местным органам не только самостоятельно определять приоритетные направления расходования средств, но и способствовать их рациональному использованию.

Учитывая это, учёными-теоретиками и практиками в области государственного управления финансовой сферой установлено, что в данный момент особую важность в практике организации межбюджетных отношений приобретает вопрос децентрализации управления как инструмента их регулирования. В течение последних двух десятилетий как развитые страны, так и развивающиеся страны, проявляют глубокий интерес к внедрению децентрализации управления. В западных странах децентрализация является эффективным инструментом, который применяется для реорганизации правительства в направлении предоставления государственных услуг наиболее эффективным способом. Развивающиеся страны, переходят к децентрализации управления с целью избавиться от неэффективности и неэкономичности предоставления государственных услуг, макроэкономической нестабильности, а также чтобы ускорить процесс экономического роста.

Успех реформирования в направлении фискальной децентрализации тесно связан с распределением ответственности в государственном секторе между территориальными органами власти. Везде в мире известны общие принципы построения децентрализованной системы межбюджетных отношений, а именно

распределение полномочий для осуществления правительственных функций и предоставления бюджетных услуг, а также полномочий по получению доходов, построение системы межбюджетных трансфертов и способность местных органов власти брать займы.

При этом отмечается, что основная цель межбюджетных отношений должна состоять в установлении справедливого и непредвзятого распределения государственных финансов, обеспечении соответствия между полномочиями на осуществление расходов, закрепленных законодательными актами за бюджетами, и бюджетными ресурсами, которые должны обеспечивать выполнение этих полномочий.

Обобщая материалы исследования, можно сделать вывод, что механизмом, позволяющим наиболее эффективно согласовать интересы участников бюджетного процесса – регионов-доноров и регионов-реципиентов, местных бюджетов и государственного бюджета, является бюджетный (налоговый) федерализм, который так же зарекомендовал свою эффективность в унитарных и федеративных странах [27]. Данный механизм, разумеется, с некоторыми корректировками, может быть успешно применён в условиях крайней ограниченности финансовых ресурсов, что на данный момент характерно для Донецкой Народной Республики в силу вышеизложенных причин.

Основой модели бюджетного федерализма должно стать обеспечение четкого соответствия доходов и расходов местных бюджетов на основе мониторинга их состояния, что позволит уменьшить объемы трансфертов в последующих периодах и сосредоточить средства республиканского бюджета на выполнении задач развития Республики и её регионов, т.е. на устранении территориальных диспропорций и обеспечении устойчивого экономического роста и развития. При этом должны быть обеспечены бюджетная децентрализация, наличие различных уровней бюджетной системы, существование автономных источников поступлений, право

самостоятельно распоряжаться бюджетными средствами, обеспечение выполнения делегированных полномочий соответствующими доходными источниками.

С учетом вышеизложенного в условиях чрезвычайно сложной финансово-экономической ситуации в Республике местные власти должны эффективно и оперативно решать вопрос всестороннего наполнения доходной части местных бюджетов и проводить мероприятия, направленные на экономию бюджетных средств, что особенно актуально для условий продолжающегося военного конфликта, а также для первых лет послевоенного периода. Очевидно, что в такой ситуации целесообразным будет рост доли целевых трансфертов, особенно направленных на восстановление и развитие территорий (приоритет должен отдаваться территориям, наиболее сильно пострадавшим от военных действий).

Организация системы межбюджетных отношений в ДНР в условиях ограниченности бюджетных ресурсов во всех звеньях управления должна строиться на таких принципах:

соответствие потребностей возможностям мобилизации средств – как из собственных источников, так и из переданных закрепленных источников и межбюджетных трансфертов;

совпадение интересов пользователей услуг в социальной сфере, налогоплательщиков и тех, кто одобряет решение о предоставлении таких услуг (в лице исполнительных или представительских органов власти);

достижение в дальнейшем оптимального соотношения между собственными, закрепленными средствами и трансфертами с целью заинтересованности местных органов власти в активизации экономической деятельности, способствовании увеличению объектов налогообложения и налоговой базы, установлении четкого разделения между независимостью и иждивенчеством, между финансовой самостоятельностью местных бюджетов и реальной потребностью в государственных средствах на основе

заинтересованности местных органов в результатах активизации экономической деятельности на подведомственной территории.

При этом дальнейшее реформирование системы межбюджетных отношений в ДНР должно предусматривать реализацию отдельных мероприятий по следующим целям:

1. С целью установления соответствия между расходами и доходами местных бюджетов:

активизировать экономическую и хозяйственную деятельность местных органов власти на подвластной территории с целью увеличения доли собственных и закрепленных источников доходов в местных бюджетах и уменьшения доли трансфертов, а также увеличение в целом количества регионов, которые не нуждаются в трансфертах из республиканского бюджета;

-внедрить государственные гарантии финансового обеспечения выполнения делегированных полномочий местными органами власти;

положить в основу политики финансового выравнивания критерий заинтересованности бюджетов-доноров отдавать средства, оставляя определенную долю сумм перевыполнения доходов в распоряжении местных органов власти.

2. С целью рационализации структуры трансфертов:

- обеспечить приоритетность предоставления целевых субвенций, увеличить долю субвенций на восстановление регионов и предприятий стратегического значения, а также социально-экономическое развитие, сформировать механизм внедрения конкурсных процедур финансирования местных программ;

применять выборочный механизм финансирования отдельных проектов, инициируемых местными органами власти, с предоставлением преимущества по таким основаниям:

а) в условиях вооружённого конфликта и в первые послевоенные годы – тем проектам, которые касаются восстановления территорий, экономических субъектов

стратегического значения, а также социальных и инфраструктурных объектов, что необходимо для обеспечения жизнедеятельности территории;

б) в последующие периоды – тем проектам, которые максимально быстро обеспечат экономический эффект и соответственно, будут содействовать развитию других местностей.

3. С целью упорядочивания механизма обеспечения социальных расходов: установить жесткое соответствие между финансированием расходов, которые направлены на решение вопросов местного значения и не учитываются при расчете объема межбюджетных трансфертов, и объемом собственных доходов местных бюджетов. Другие расходы целесообразно финансировать за счет закрепленных доходов местных бюджетов и межбюджетных трансфертов, что позволит избежать встречных финансовых потоков и усилить контроль за использованием средств и предоставлением трансфертов;положить в основу бюджетного выравнивания нормативы социальных стандартов предоставления гражданам услуг.

4. С целью последующей децентрализации бюджетной системы: разработать мероприятия по установлению прямых отношений между Республиканским бюджетом и бюджетами городов районного значения, сел и поселков.

Формирование и регулирование межбюджетных отношений с учётом реализации данных мер позволит создать эффективную бюджетно-финансовую систему в ДНР, которая обеспечит условия для высоких темпов прогрессивных социально-экономических преобразований в Республике. Кроме того, сформированная таким образом бюджетно-финансовая система будет иметь инвестиционную направленность, что позволит в полной мере реализовать мощный экономический потенциал ДНР, который все последние годы нещадно и хищнически эксплуатировался, а потому нуждается в государственной поддержке, направленной на его упрочение и повышение эффективности его использования.

1.3. Формирование платежной системы государства

Платежная система является важным элементом финансовой системы страны, оказывающим существенное влияние на спрос и скорость обращения денег в экономике. При помощи определенных инструментов и методов в соответствии с установленными в государстве правилами она формирует механизмы денежного обращения.

Построение платежной системы — важнейшая функция любого центрального банка страны. Регулирование деятельности платежных систем со стороны центрального банка состоит в создании единой розничной платежной инфраструктуры для всех видов платежных инструментов, а также в обеспечении безопасного и эффективного функционирования платежного рынка [28].

В общем виде под платежной системой понимают совокупность организационно-экономических и финансовых процедур, осуществляемых с помощью компьютерных сетей и используемых для проведения финансовых трансакций с финансовыми инструментами между банками и их клиентами. С организационно-правовой точки зрения платежная система — это совокупность законодательно регулируемых механизмов, обеспечивающих проведение платежей между контрагентами в процессе выполнения ими своих обязательств. В соответствии с международным подходом платежная система представляет собой определенный набор инструментов, банковских процедур и механизмов межбанковского перевода денежных средств (клиринговых и расчетных), обеспечивающих денежное обращение.

Динамичное развитие мировых платежных систем, формирование новых механизмов функционирования платежной инфраструктуры, появление новых видов платежных инструментов и форм расчетов происходящие в последнее время, оказывают существенное влияние на все сферы общественной жизни, в том

числе затрагивают и сферу экономической безопасности государства. Анализ современных исследований по вопросам функционирования платежных систем свидетельствует о том.что финансовые системы национальных экономик чувствительно реагируют на любые изменения в платежном пространстве [29].

Комитет по платежным и расчётным системам Банка международных расчетов (Committee on Payment and Settlement Systems) (г Базель, Швейцария) определяет национальную платежную систему как институциональное и инфраструктурное взаимодействие субъектов финансовой системы с целью инициирования и перевода денежных требований в форме обязательств центрального и коммерческих банков и включает в структуру национальной платёжной системы:

комплекс платежных инструментов для инициирования и перевода денежных средств;

платежную инфраструктуру для обработки и передачи платежной информации от плательщика к получателю денег;

финансовые институты ведущие денежные счета и предоставляющие платежные инструменты и услуги, а также иные организации, являющиеся операторами различных операционных и клиринговых сетей;

систему рыночных соглашений по созданию платежных инструментов и услуг и формированию цен на них;

законы, стандарты, правила и различные процедуры, устанавливаемые законодательными и регулятивными органами для механизма расчетов [28].

Вместе с тем, несмотря на значительное количество работ по данной проблеме и высокий уровень ее разработанности, актуальным остается дальнейшее исследование теоретико-методологических основ и научно-практических подходов к формированию национального платежного пространства, форм и методов регулирования платежных систем, организации безналичных

платежей и расчетов с целью формирования эффективной платежной системы и экономической безопасности государства. Особую актуальность разработки приведенных вопросов приобретает для молодого государства, которое активно формирует свою финансовую инфраструктуру.

Следует отметить, что национальные платежные системы играют в настоящее время ключевую роль на рынке розничных платежей, что обусловлено следующими факторами:

универсальной платформой, обеспечивающей осуществление больших объемов платежей и обработку широкого спектра платежных инструментов;

мощной технической инфраструктурой;

низкими затратами на проведение операций;

высоким уровнем гибкости, безопасности и эффективности;

эффективным механизмом контроля и управления рисками.

Внедрение платежных карт предоставляет новые возможности для развития платежных услуг и позволяет минимизировать затраты за счет:

отсутствия необходимости модернизации терминальной сети, которая уже принимает платежные карты международных платежных систем;

осуществления эмиссии платежных карт для пенсионных и зарплатных проектов, стоимость которых ниже, чем стоимость аналогичной эмиссии карт международной платежной системы;

снижения эмиссионных расходов;

снижения стоимости трансакции внутригосударственной платежной системы по сравнению со стоимостью трансакции в любой международной платежной системе;

существенно меньшего количества тарифицируемых услуг по сравнению с международными платежными системами, что повышает уровень прозрачности тарифной политики и предоставляет

возможность быстро рассчитать стоимость любого банковского продукта;

введения быстрой и удобной системы разрешения споров, основные процедуры которой разработаны с учетом мирового опыта в области технологий безналичных розничных платежей, благодаря чему каждый участник платежной системы получает возможность самостоятельно управлять претенциозной работой путем доступа к соответствующему он-лайн интерфейсу.

Разрабатывая вопросы формирования государственной платежной системы целесообразно рассмотреть опыт классических развитых стран. Например, Нидерладов (рис. 1.9).

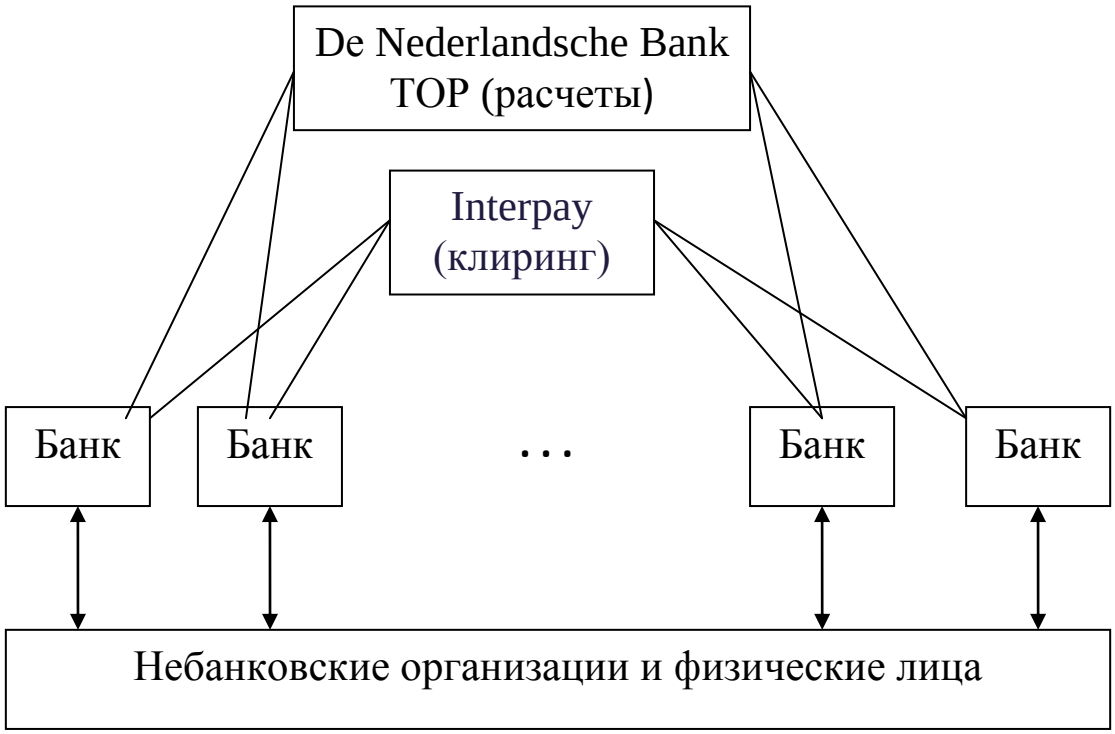


Рис. 1.9. Структура межбанковских расчётов в Нидерландах

В инфраструктуру финансовой системы Нидерландов входят центральный банк (De NederlandscheBank) и его отделения, коммерческие банки, основанная на клиринге автоматизированная расчетная палата массовых платежей Interpay Netherlands; система межбанковских расчетов TOP Центрального банка Нидерландов, которая вместе с платежными системами центральных банков

Европейского Союза входит в международную систему Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System TARGET2.

Внутренние трансакции, которые ежедневно обрабатываются системами Interpay и TOP, распределяются так: Interpay (розничные платежи):

6 млрд. евро (15 %),

9 000 000 трансакций (> 99 %),

средняя сумма платежа — 600 евро;

TOP (расчеты крупными суммами):

34 млрд. евро (85 %),

13 000 трансакций (< 1 %),

средняя сумма платежа — 3 млн. евро.

Автоматизированная система межбанковских расчетов Банка Нидерландов TOP начала работу в 1997 году. Центральный банк — и владелец, и оператор системы. Ее название не является аббревиатурой, оно соответствует той роли, которую TOP играет в платежной пирамиде Нидерландов. Система создана для межбанковских расчетов крупными суммами, но может быть использована банками также для небольших клиентских платежей. Расчеты ведутся в евро.

В зависимости от организации бизнес-процессов, характеристик ликвидности и риска и особенностей конечного завершения расчетов принято выделять два основных типа систем межбанковских расчётов [29, 30]:

системы валовых расчетов в режиме реального времени (Real Time Gross Settlement – RTGS);

системы с отсроченным нетто-расчетом (Deferred Net Settlement – DNS).

Особенности процессинга платежей в системах RTGS заключаются в следующем:

поступающие в систему переводы выполняются индивидуально, друг за другом и в полной сумме платежного документа;

перевод денег происходит в режиме реального времени на протяжении всего операционного дня;

принципиальным условием для осуществления перевода является наличие достаточной суммы денежных средств на внутрисистемном счете банка-отправителя;

в случае недостатка ликвидных средств платежная инструкция перемещается в очередь неисполненных переводов и будет выполнена автоматически, когда поступят необходимые средства.

Принципиальная схема технологии исполнения валовых расчетов Real Time Gross Settlement проведеная на рис.1.10 показывает, что при поступлении распоряжения от клиента о переводе денег (1) банк плательщика дебетует его счет на сумму перевода и направляет распоряжение о переводе денежных средств в платежную систему (2). Оператор (на государственном уровне эту функцию выполняет центральный банк) проводит операцию по счетам банка плательщика и банка получателя (3) и, в конечном счете, сумма перевода поступает на счет банка получателя (4) и, соответственно зачисляется им на счет получателя денег (5).

При наличии покрытия операция осуществляется практически моментально, причем перевод денежных средств является окончательным и безотзывным.

Одним из важных преимуществ расчетов через систему Real Time Gross Settlement является устранение кредитного риска, так как перевод не может быть осуществлен без соответствующего покрытия. Еще одно преимущество системы состоит в том, что она предоставляет участникам расчетов возможность воспользоваться расчетным кредитом. Последнее, в свою очередь, гарантирует непрерывность платежного процесса.

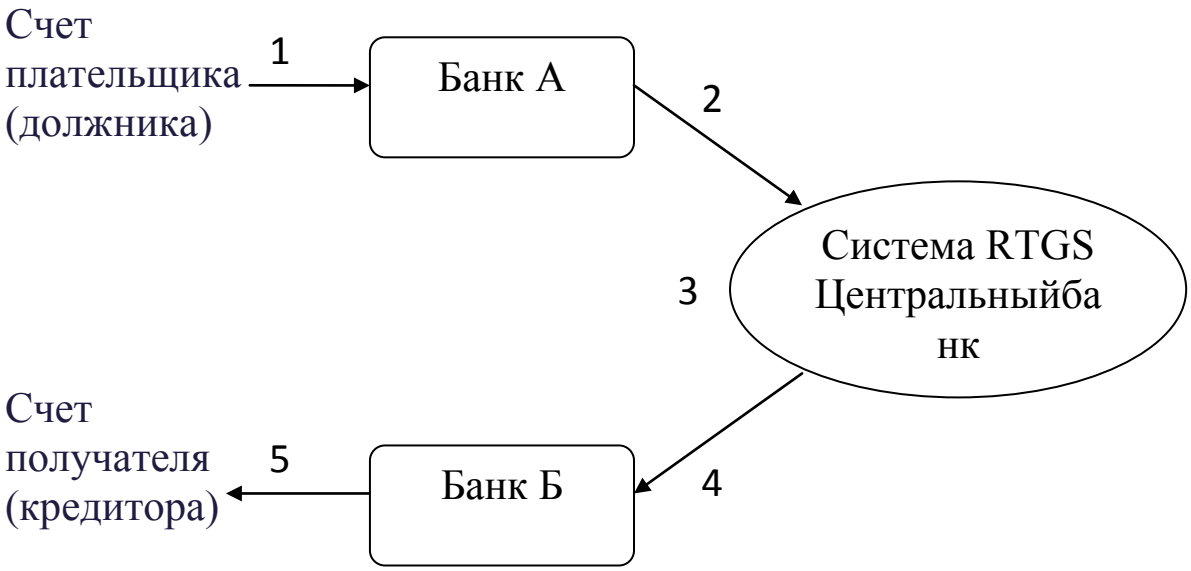


Рис. 1.10. Схема процессинга RTGS

Вместе с тем, системы RTGS имеют существенный недостаток, к которому относятся повышенные требования к ликвидности (без полного покрытия платёжная операция откладывается). Участники расчетов должны постоянно держать на счете крупные денежные суммы для того, чтобы обеспечить выполнение своих платежных распоряжений. Это ведет к существенному повышению трансакционных издержек. В том же направлении действуют условия предоставления дневного расчетного кредита – уплата комиссии за пользование кредитом, внесение залога в виде ликвидных ценных бумаг и т.д. Все это приводит к удорожанию расчетов.

Системы второго типа – DNS – основаны на принципе неттинга, то есть зачета взаимных требований участников расчетов друг к другу. Этим определяется характер и последовательность бизнес-процессов при использовании этих систем:

посылаемые участниками платежные инструкции не выполняются в момент поступления в систему, а фиксируются и накапливаются системой на протяжении операционного дня;

в конце дня для каждого участника рассчитывается чистая позиция с учетом отправленных и полученных распоряжений о переводе денег;

«чистые» должники по расчетам за день должны погасить свою задолженность в конце дня, а «чистые» кредиторы — получить причитающиеся им суммы;

окончательные итоги расчетов за день отражаются на счетах банков-участников в центральном банке, а их счета в платежной системе закрываются с нулевым сальдо до следующего операционного дня.

В системах Deferred Net Settlement распоряжения об осуществлении платежа поступают от участников расчетов (банков А и В) в течение дня в расчетный центр системы (1, 2), где в конце операционного дня по каждому банку определяются окончательные итоги расчетов (3) (см. рис.1.11). Эти сведения передаются через RTGS в центральный банк, который выполняет функцию расчетного агента и ведет счета банков-участников (4). В конечном счете результаты операций отражаются на счетах клиентов банко.

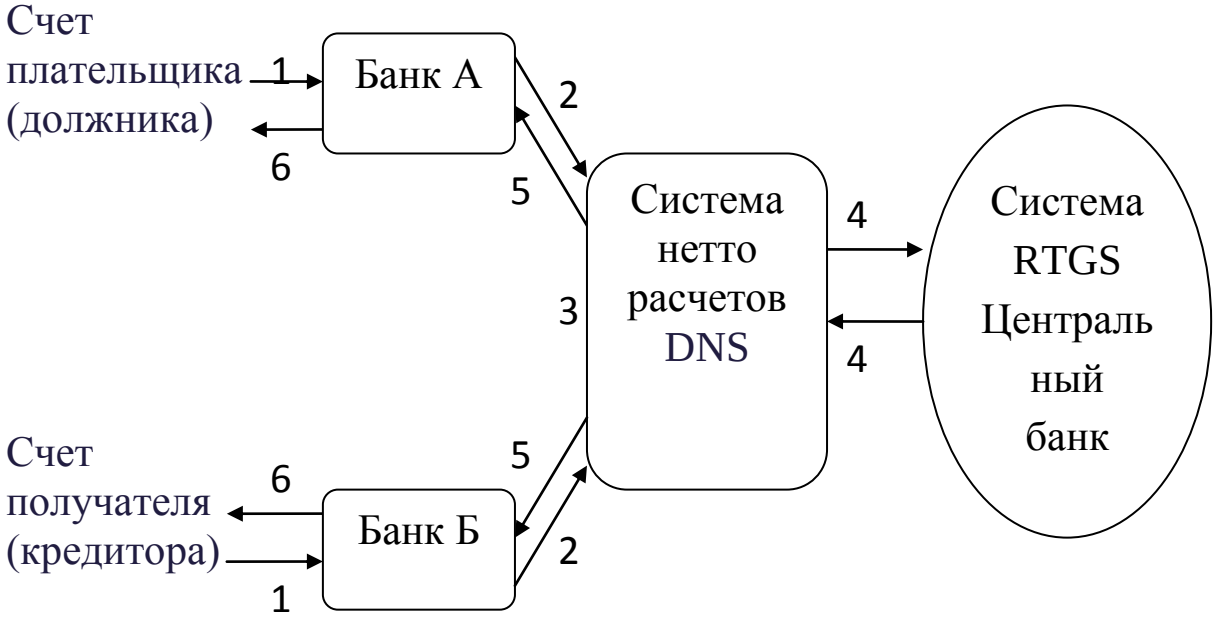


Рис. 1.11. Схема процессинга DNS

Важное преимущество систем, основанных на неттинге, заключается в значительном (по оценкам экспертов – в несколько раз) снижении требуемых денежных средств. До момента окончательного урегулирования расчетов операции носят по существу виртуальный характер и не требуют реальных денег. Взаимный зачет в конце дня существенно снижает потребность в деньгах по сравнению с общей суммой проведенных операций. В итоге достигается значительная экономия средств.

К недостаткам систем DNS следует отнести высокий риск неурегулированности окончательных расчетов из-за неспособности одного или нескольких участников погасить возникшую в течение дня задолженность. Эти риски содержат системный компонент, так как неспособность одних участников урегулировать расчеты может привести к финансовым затруднениям других участников (эффекту «домино»). Для снижения этих рисков используются разного рода приемы в виде создания гарантийных фондов на случай дефолта, заключения соглашений о распределении убытков между участниками системы и т.д.

De NederlandscheBank предлагает обе системы межбанковских расчетов, однако, все большее предпочтение отдается RTGS расчетам.

Как и его партнеры по системе TARGET, Банк Нидерландов, выполняя функции центрального банка страны, предлагает коммерческим банкам внутридневные кредиты при условии предоставления обеспечения. Этим обеспечением могут быть ценные бумаги из перечня, утвержденного Европейским центральным банком и размещенного на специальной web-странице ЕЦБ. Нидерланды называют "страной залогов": центральный банк предоставляет кредиты под долговые обязательства в виде ценных бумаг, которые фактически не оставляют депозитарий, поскольку вновь переразмещаются для получения нового кредита. Каждый день банки Нидерландов занимают в центральном банке в целом около 45

миллиардов евро. Это - почти половина общего среднедневного оборота системы TOP.

Банк Нидерландов выполняет функции расчетного банка для системы расчетов по ценным бумаги Euronext Amsterdam, предлагая в этом качестве специальные типы операций:

trade for trade - финансовый расчет по внебиржевым ценным бумагам системы Euronext. Характерно, что перевод ценных бумаг, с одной стороны, и денег, с другой, происходит одновременно, то есть по механизму "поставка против платежа в реальном времени" (real-time De-livery Versus Payment);

расчет за ценные бумаги и за деривативы. Оба типа клиринговых требований регулируются по счетам в Банке Нидерландов.

Дважды в день система Euronext передает в TOP по две партии трансакций с отражением "чистых" позиций участников клиринга для урегулирования.

Итак, почти все безналичные платежи в Нидерландах завершаются с использованием системы TOP.

Транспортировка платежей и получение информации о них.

В целом TOP выполняет две основные задачи: должным образом и своевременно проводит платежные операции и обеспечивает пользователей справочной информацией об этих операциях.

Для транспортировки платежных данных используется сеть FIN системы Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT). Эта унифицированная, защищенная сеть с хорошей пропускной способностью и отличной структурой управления считается идеальной для передачи и получения платежной информации. Заметим, что TOP полностью совместима с системой SWIFT, и все входящие и исходящие сообщения TOP полностью соответствуют стандартам SWIFT.

Ежедневно TOP выполняет платежи на сумму 85 миллиардов евро, благодаря чему Нидерланды занимают четвертое место в

европейской системе центральных банков. Вполне понятно, что безопасность платежной системы и контроль за ее функционированием являются вопросами чрезвычайно важными.

Банк Нидерландов не только использует безопасную сеть FIN системы SWIFT для передачи /подтверждения трансакций - он постоянно контролирует правильность их выполнения. Для этого разработана независимая от TOP система, которая следит за каждой сделкой от начала до конца. Контролирующая система автоматически проверяет, действительно ли платежное поручение было передано в TOP, и в случае возникновения проблем немедленно сообщает системного оператора [31].

Функционирование розничной системы электронных платежей в Нидерландах обеспечивает клиринговая система розничных платежей Interpay, которая в качестве платежных инструментов использует дебетовую PIN-карточку на магнитной полосе для выполнения платежей от 10 до 100 евро и чиповый электронный бумажник (персонифицированный или анонимный) Chipknip, используемый для платежей незначительными суммами (до 10 евро). Кроме этого система поддерживает работу с международными платежными системами MasterCard, VISA. Схематично работа системы розничных платежей представлена на рис.1.12.

Все банковские карты, выпускаемые голландскими банками являются смарт-картами на которые можно загрузить стоимость как с помощью загрузочных станций Chipknip, так и с помощью банкоматов. Все банковские карты являются взаимно совместимыми. Карты системы Chipknip могут использоваться для платежей в паркоматах, магазинах, транспорте и т. д. Для проведения платежа не требуется наличие постоянного канала связи, система работает по принципу off-line. Таким образом система Chipknip обладает дополнительным функционалом по сравнению с платёжными системами используемых в торговле и обязательно требующих наличия постоянного канала связи. Максимальная сумма, которая

может хранится на карте Chipknip ограничена, однако является достаточной для расчётов в рознице и на транспорте.

Chipknip создана в 1996 году и использует технологию бельгийской системы электронных денег Proton. Хранимая на картах Chipknip стоимость не требует ввода PIN-кода: достаточно поднести карту к считывателю в точке платежа, и владелец карты должен подтвердить желание заплатить. Как правило карта используется для оплаты услуг общественного транспорта, парковок, офисных кафетериев и небольших покупок в магазинах.

В 2014 году системой обслужено 178 миллионов транзакций [32]. Согласно статистическим данным начала 2013 года Chipknip вырос на 12 % в 2012 году по сравнению с 2011 и провёл 1265 миллионов транзакций. Величина средней транзакции была равна €2.68 [34].

Имея столь развитую платежную систему центральный банк Нидерландов проводит обязательный контроль за платежной системой страны.

В документе Европейского центрального банка "Роль Евросистемы в сфере контроля за платежными системами" от 21.06.2000 г. указано, что юрисдикция в этой сфере находится в совместном ведении ЕЦБ и национальных центральных банков. Управляющий совет ЕЦБ устанавливает общие правовые принципы контроля, а национальные центральные банки отвечают за практическую реализацию надзора за платежными системами своих стран. Кроме того, совет управляющих ЕЦБ определяет банки, ответственные за надзор за международными платёжными системами.

Поскольку вопросы контроля за платежными системами все чаще звучат в международном контексте, в мире все более широкий размах приобретает обсуждение основополагающих принципов, по которым такой контроль должен осуществляться на практике.

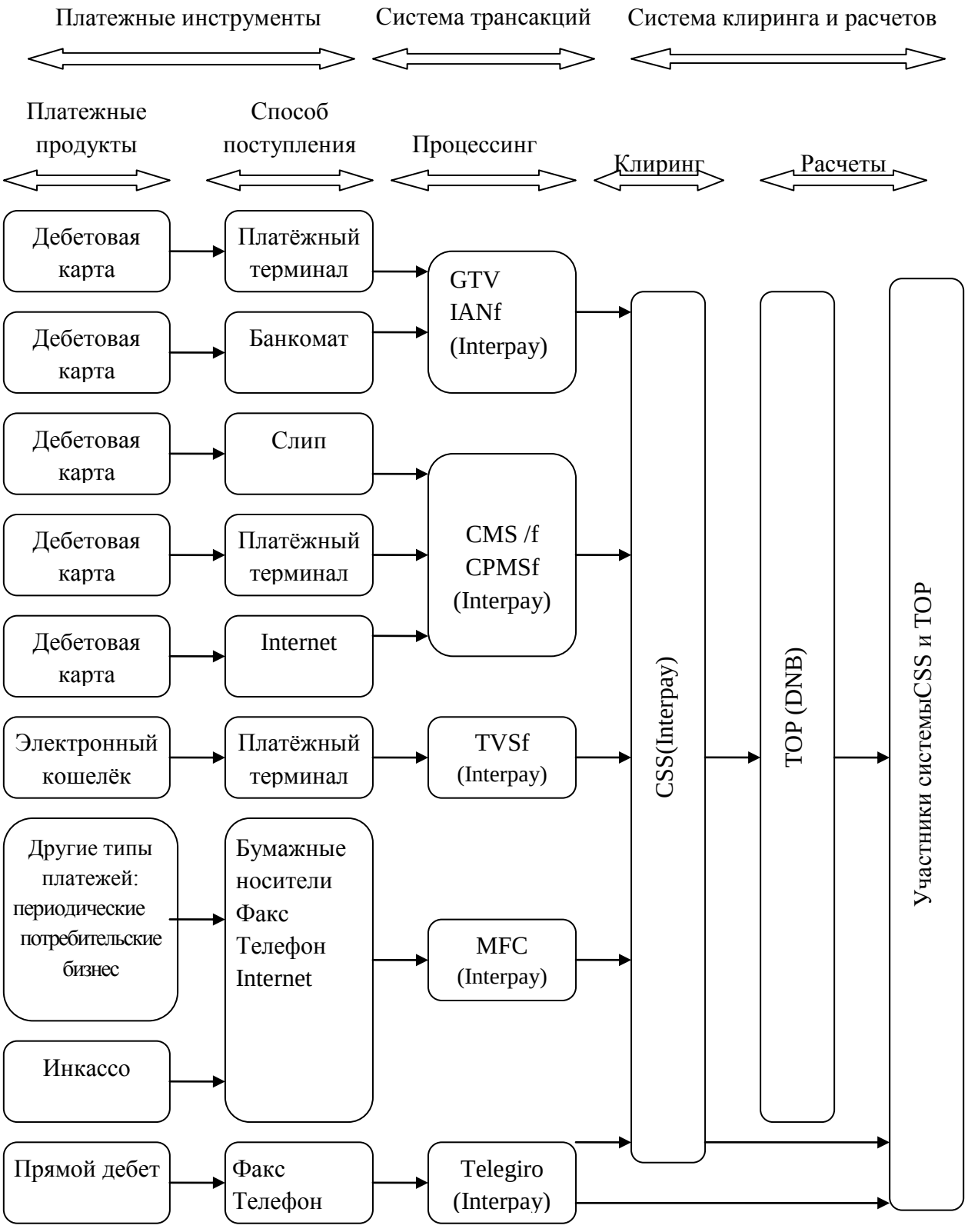


Рис.1.12. Система розничных платежей Нидерландов

В начале девяностых годов Банк международных расчетов опубликовал "Отчет Ламфалусси", который содержал перечень

минимальных стандартов для систем клирингового расчета, они были дополнены и опубликованы в январе 2001 года Комитетом по платежным и расчетным системам (CPSS) этого же банка в "Основных принципах для системно значимых платежных систем", где сфера применения стандартов была распространена на все платежные системы, независимо отих организационной структуры. В последнем документе появилось понятие "системно значимой платежной системы™ — такой, что может стать источником разрушения всей финансовой системы или средой для распространения ее разрушения.

Документ определил базовые принципы, по которым должны создаваться и функционировать системно значимые платежные системы, и основные функции центрального банка в сфере контроля за ними.

В январе 2001 года центральные банки "Группы десяти" и Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO) разработали рекомендации по организации, безопасности и мониторинга систем, которые осуществляют расчеты по операциям с ценными бумагами, а в июне 2003 года Европейский центральный банк обнародовал документ "Стандарты контроля за системами розничных расчетов в евро", согласно которому уже упомянутые "основные принципы" распространяться также на те платежные системы, которые, хотя и не были системно значимыми, существенно влияли на экономику стран еврозоны.

В последнее время соответствующие контрольные механизмы внедряются в сфере электронных денег. Свидетельством тому — документы Европейского центрального банка "Доклад об электронных деньгах", где содержится ряд минимальных требований к системам расчетов электронными деньгами, и "Достижения безопасности в системах расчетов электронными деньгами" (май 2003 года). Европейским парламентом и Советом Европейского Союза в 2000 году принята директива 2000/46/ЕС о создании и

осуществлениидеятельности организациями – эмитентами электронных денег и пруденционный надзор за ними.

Контроль за платежными системами Нидерландов возложен на соответствующее структурное подразделение центрального банка, который вместе с подразделениями анализа деятельности платежных систем и разработки политики образуют Департамент политики платежных систем.

Полномочия и задачи Банка Нидерландов в сфере контроля за платежными системами зафиксированы в национальном законодательстве. В статьях 3 и 4 Закона о Банке Нидерландов указано, что центральный банк должен способствовать стабильности финансовой системы и бесперебойному функционированию платежных систем государства. Эти положения полностью соответствуют нормам статьи 22 Устава Европейской системы центральных банков.

Объектом контроля является платежная система в целом: система валовых расчетов в реальном времени — ТОР;

система массовых платежей на основе клиринга — Interpay;

системы расчетов по операциям с ценными бумагами.

Поскольку сбои при применении платежных инструментов могут повлиять на работу финансовой системы и подорвать доверие финансовых и предпринимательских структур и общества вцелом, Банк Нидерландов контролирует также применение платежных инструментов, используемых для инициирования перевода денег, наблюдая как за традиционными, так и новыми платежными инструментами.

De NederlandscheBank внимательно следит за последними разработками в сфере платежного сервиса, такими как Intenet-банкинг (что дает возможность пользователям получить информацию об остатках по счетам или перевести средства с помощью мобильных телефонов), электронные деньги (платежные единицы, которые хранятся на электронных носителях, например, на смарт - картах, —

и могут быть использованы для осуществления различных платежей) и тому подобное.

Выполнение Банком Нидерландов контроля за платежными системами заключается:

в установлении минимальных норм (базовых показателей) для анализа объектов контроля;

в согласовании этих норм с международными рекомендациями:

для платежных систем — с "Основными принципами" или стандартами Ламфалусси, рекомендации CPSS и IOSCO;

для платёжных инструментов — с лучшим опытом практического применения и международными договоренностями относительно технических стандартов (стандарты ISO, SET протокол и тому подобное); в проведении анализа системы или платежного инструмента, что в свою очередь подразделяется на мониторинг соблюдения установленных норм на основании отчетных данных и контролирование фактических условий эксплуатации.

Банк Нидерландов использует как безвыездный метод контроля (получение и анализ важной информации, периодические встречи с системными операторами и руководящими органами платежных систем), так и проверки на местах.

Для осуществления анализа определенной платежной системы создаются рабочие группы по направлениям: правовые вопросы, управление риском, платежная надёжность.

Анализ развития и состояния ведущих мировых платежных систем позволит избежать ошибок при формировании отечественной платежной системы. И пусть пока Центральный Республиканский банк ограничен во внешних операциях и не может участвовать в международных системах расчётов, процесс формирования внутренней системы платежей уже стартовал. Сформирован процессинговый центр. Эмитированы пластиковые карточки.

Определяющую роль в обеспечении стабильности платежной инфраструктуры и эффективного функционирования платежных

систем играет регулирование центральными банками использования отдельных платежных инструментов, а также установление правил, форм, видов, стандартов и сроков проведения безналичных расчетов.

В условиях развития электронных платежных систем и использования электронных платежных инструментов роль и удельный вес безналичных расчетов постоянно возрастают. Кроме того, использование инструментов безналичных расчетов способствует обеспечению устойчивого развития и сокращению издержек банковского сектора на обслуживание платежных операций, повышению уровня собираемости налогов, а также содействует повышению уровня устойчивости банковской системы и экономическому росту. По данным исследования, проведенного на базе 56 стран мира, на долю которых приходится около 93% мирового внутреннего валового продукта, использование платежных карт в течение 2014-–2015 гг. внесло вклад в увеличение потребления и прирост ВВП в размере 983 млрд долл. США [35].

Мировой опыт свидетельствует, что более широкое использование кредитных и дебетовых карт способствует экономическому развитию и повышает прозрачность экономических процессов за счет снижения операционных издержек, повышения скорости товарооборота, сокращения доли теневой экономики и увеличения дополнительных налоговых поступлений. Развитие систем электронных платежей, которые обеспечивают безопасность и простоту перевода средств и гарантированную оплату за товары и услуги торгово-сервисным предприятиям, также содействует активному развитию электронной коммерции и мобильных способов оплаты.

Практика осуществления безналичных розничных платежей постоянно совершенствуется, меняются методы расчета и виды платежных инструментов, которые должны подлежать более жесткому регулированию центральными банками. По данным экспертов, основными направлениями роста на рынке безналичных

платежей в ближайшей перспективе станут технологии бесконтактных и мобильных платежей. Так, согласно данным консалтинговой компании Frost & Sullivan, совокупные темпы годового роста европейского рынка бесконтактных карт до 2017 г. Будут составлять 28,7%. К 2018 г. 38% мобильных телефонов, проданных в Европе, будут оснащены технологией NFC. Объем трансакций, осуществляемых через системы мобильных платежей на основе NFC, к 2015 г. достигнет 42,3%, а к 2018 г. — 49,6% [33].

При этом следует отметить, что ключевая роль в развитии бесконтактных технологий и мобильных платежей принадлежит центральному банку, который, призван обеспечить развитие платежной и клиринговой инфраструктуры, взаимодействие провайдеров услуг, эмитентов и эквайеров, телекоммуникационных компаний и производителей терминального оборудования, а также стандартизацию систем мобильных платежей. Развитию данных процессов будет способствовать введение центральным банком обязательной регистрации операторов услуг платежной инфраструктуры — клиринговых учреждений, процессинговых учреждений и других лиц, уполномоченных предоставлять отдельные виды услуг в платежной системе или осуществлять операционные, информационные и прочие технологические функции, связанные с переводом денежных средств.

В последнее время широкое распространение получили безналичные платежи с использованием электронных денег.

На этапе становления и развития электронных денег их регулирование характеризовалось установлением жестких требований к эмитентам, специальных нормативов их деятельности, размера уставного и собственного капитала, осуществлением предварительного надзора. Однако в процессе развития платежных систем происходит постепенная либерализация регулирования выпуска и обращения электронных денег.

С точки зрения необходимости стимулирования дальнейшего развития безналичных платежей, в частности электронных денег, подход к расширению круга эмитентов электронных денег является оправданным, однако полноценно реализовать его можно будет несколько позже — после накопления определенного опыта и урегулирования основных принципов и согласования механизмов взаимодействия всех участников систем электронных денег.

Несмотря на всю простоту и очевидность необходимости использования электронных денег, существуют определенные препятствия для их широкого распространения. Это связано, прежде всего, с потребностями развития платежной инфраструктуры, а также законодательным урегулированием взаимоотношений между участниками системы электронных денег.

Кроме того, важно существенное снижение издержек эмитентов, поскольку они обязаны обеспечить внедрение в системе электронных денег определенных комплексов технических средств, организационных и процедурных мероприятий для защиты информации, выявления и предотвращения злоупотреблений и т.п.

Техническое развитие и обеспечение новых платежных инструментов во всем мире происходит достаточно динамично, однако законодательное и нормативное регулирование функционирования платежных систем, особенно с использование пластиковых карт и электронных денег, часто отстает от технических и организационных усовершенствований. Например, на сегодняшний день многие компании в целях стимулирования потребителей разрабатывают льготные системы платежей и расчетов с использованием кредитных карт, различного рода накопительные системы и т.п., что требует новых подходов к учету и контролю за такими платежами.

Учитывая мировой опыт, одним из приоритетных направлений развития электронных платежных систем является использование новых видов платежных инструментов, в частности бесконтактных

технологий, мобильных платежей, а также электронных денег. С целью наиболее полной реализации их преимуществ, необходимо совершенствование нормативной и законодательной базы, системы регулирования и надзора со стороны центрального банка, в частности, внедрение оверсайта платежных систем, а также формирование и развитие новых институциональных механизмов, позволяющих обеспечить эффективность и надежность систем безналичных расчетов и платежей. Важно уже сегодня продумать механизмы обеспечения безопасного функционирования национальной платежной системы с позиции патентного права [36].

В конечном счете, экономический эффект от реализации программ по совершенствованию безналичных розничных платежей будет определяться повышением скорости и надежности розничных платежей, сокращением объемов наличного денежного обращения повышением прозрачности расчетных операций и снижением расходов на его организацию. В результате реализации предложенных мероприятий участники платежной системы смогут расширить спектр предоставляемых услуг, увеличить количество клиентов, привлечь дополнительные ресурсы и получить дополнительную прибыль, а также обеспечить безопасность расчетов и платежных систем.

Таким образом, основными направлениями совершенствования регулирования платежных систем и платежной инфраструктуры со стороны центрального банка должны быть:

повышение эффективности и стабильности функционирования платежных систем на основе формирования и развития национального платежного пространства;

постоянный мониторинг, совершенствование инструментария и повышение уровня надежности управления рисками платежных систем;

устранение экономических и административных препятствий для развития рынка платежных услуг и функционирования платежных систем;

разработка механизмов, позволяющих повысить уровень доступности и безопасности безналичных розничных платежей;

содействие развитию платежных инструментов, технологий и платежной инфраструктуры;

расширение спектра финансовых услуг, осуществляемых при помощи инструментов безналичных расчетов.

Необходимы дальнейшая консолидация рынка платежных услуг и совершенствование платежной инфраструктуры в рамках формирования единого национального платежного пространства. Ключевую роль в этих процессах должен играть центральный банк, обеспечивая эффективное регулирование платежных систем и функционирование платежной инфраструктуры, их операционную надежность, добросовестную конкуренцию на рынке платежных услуг и контроль за уровнем монополизации рынка с целью гарантирования экономической безопасности платежных систем и государства в целом.

1.4. Система управления финансовой устойчивостью банка

Экономическое развитие Донецкой Народной Республики в условиях трансформации финансово-экономических отношений требует отлаженной системы институционального обеспечения. В условиях, когда определенная часть субъектов финансово-экономических отношений обладает финансовыми ресурсами, а другая нуждается в них, возникает вопрос об активизации деятельности посреднических структур, деятельность которых происходит в среде экономической неустойчивости.

Основным звеном этой сферы является банковская система, которой принадлежит ведущее место в механизме организации и регулирования хозяйственной жизни общества. Тенденции развития рынков выдвигают новые требования к функционированию отечественных банковских структур, повышению качества предоставляемых ими услуг, обеспечению ликвидности и финансовой устойчивости.

Вопрос устойчивости банковской системы государства и поиск эффективных методов ее обеспечения занимает центральное место в научных трудах А.Гальчинского, О. Дзюблюк, В. Мищенко, А. Мороза, М. Савлука. Однако, несмотря на значительные достижения в исследовании проблем обеспечения устойчивости банковской системы не найдено единого взгляда в теории и практике относительно путей обеспечения устойчивости банковской системы в условиях финансово-экономического кризиса и непризнанности ДНР. Именно этим обоснована актуальность исследования факторов влияния на устойчивость банковской системы в условиях кризисных явлений с целью минимизации негативных последствий и обеспечения стабильного функционирования системы банковских учреждений.

Целью работы является выявление особенностей классификации банковской системы в условиях непризнанности и рассмотрение системы управления финансовой устойчивости коммерческого банка для обеспечения эффективного функционирования банковского учреждения.

Экономика любого государства большое внимание уделяется банковской системе, которая играет ведущую роль в развитии отношений между экономическими агентами. Для слаженного взаимодействия в сфере межбанковского сотрудничества между разными странами необходимо знать, к какому типу относится банковская система страны-партнера. Существует достаточно много критериев, по которым производится такая классификация, но эти

критерии, все же, недостаточно полно отражают современные тенденции развития.

Банковская система - это часть экономики любого государства, представляющая собой специфические финансово-кредитные организации. Эта система достаточно многофункциональна, постоянно находится в динамическом развитии и является сложной системой с множеством уровней соподчинения. Банковская система представляет собой «форму организации функционирования в стране специализированных кредитных учреждений, сложившуюся исторически и закрепленную законами» [37, с.125].

Существует множество классификаций банковских систем. Наиболее полная, классификация приведена в диссертационной работе Р. Г. Шихахмединова [39, с.10] по шести критериям:

1. По уровням организации;
2. По уровню специализации;
3. По степени институционального развития;
4. По особенностям правового обеспечения;
5. По принципу построения экономической системы;
6. По цивилизационному признаку.

Предлагается дополнительно ввести еще один критерий классификации банковских систем при рассмотрении вопросов устойчивости банковских систем непризнанных государств.

В современном мире происходит множество изменений, связанных с развитием политической активности в отдельно взятых странах и регионах государств. Особенно это касается территории бывшего Советского Союза. Со времени распада СССР на этой территории появились новые государства, непризнанные мировым сообществом: Нагорно-Карабахская Республика, Приднестровская Молдавская Республика, Южная Осетия, Донецкая Народная Республика, Луганская Народная Республика и др. Однако, в этих странах, которые существуют в условиях правовой неопределенности, также существует и развивается своя финансово-экономическая система.

Она обеспечивает функционирование экономики соответствующей страны, а, следовательно, развивается и банковская система, призванная обеспечить нормальное развитие экономических отношений между экономическими агентами.

В связи с этим, предлагается ввести еще один критерий классификации банковских систем: критерий непризнанности, и выделить следующие типы банковских систем:

1. Банковские системы признанных государств со стабильной экономикой;

2. Банковские системы признанных государств с нестабильной экономикой;

3. Банковские системы непризнанных государств с нестабильной экономикой.

На банковскую систему воздействуют внешние и внутренние факторы, которые характеризуют ее устойчивость - «это характеристика, которая выражает ее состояние в условиях реальной экономической и социальной среды и во многом определяется стабильностью последней» [38, с.35; 40,с.123].

Т. к. одним из основных внешних факторов, воздействующих на банковскую систему, является социально-политическая среда, то у непризнанных государств банковских систем со стабильной экономикой просто не может иметь место. Это обусловлено тем, что их экономика очень сильно зависит от мнения мирового сообщества, от желания лидеров ведущих мировых государств вести дела с такими «странами-невидимками», которые существуют де-факто, но не де-юре.

Именно поэтому при анализе экономик таких стран особое внимание обращается на устойчивость политической ситуации в стране, на правовое обеспечение банковской деятельности, и, как следствие, - на наличие рисков, возникающих при ведении такой деятельности, а особое значение приобретают политический и валютный риски.

Также следует обратить внимание на общие проблемы функционирования банковских систем непризнанных государств: проблема доверия к банковской системе со стороны клиентов; высокие кредитные риски; недостаточно развитый уровень инфраструктуры как отдельных банков, так и всей банковской системы; ограниченные ресурсные возможности; ограниченное количество клиентов банка (только лица, проживающие на данной территории) [41, с.110].

Однако, все банковские системы непризнанных государств, в т.ч. и ДНР на этапе своего становления, стремились к общепризнанным мировым канонам построения - к двухуровневой системе, когда на первом уровне находится центральный банк (с разными названиями, но примерно одинаковым функционалом), а на втором - коммерческие банки и банковские учреждения.

Следует отметить еще одну характеристику всех банковских систем непризнанных государств - это отсутствие банков с иностранным участием: это связано с тем, что очень высок политический риск и связанная с ним вероятность потери части капитала.

Но признанная страна или нет, а управлять банковской системой необходимо, причем это управление должно быть эффективным и учитывать особенности исторического развития региона. Правительству необходимо стремиться к стабилизации банковской системы, т.е. обеспечивать полноту и прозрачность правового обеспечения и регламентирования банковской деятельности, развивать банковскую инфраструктуру, стараться либо не допускать финансовых кризисов, либо нивелировать их последствия путем «вливания» в банковскую систему средств из так называемых резервных фондов.

Центральный Республиканский Банк Донецкой Народной Республики является республиканским органом государственного управления с особым статусом, установленным законодательством Донецкой Народной Республики, включая Положение о Центральном

Республиканском Банке. Деятельность Центрального Республиканского Банка направляется и координируется Советом Министров Донецкой Народной Республики посредством Министра финансов Донецкой Народной Республики. Органы государственной власти и управления и органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность Центрального Республиканского Банка по реализации его функций и полномочий. Основные функции Центрального Республиканского Банка определены в Положении о Центральном Республиканском Банке (Постановление № 8-2 от 06.05.2015 г.)[42].

Основными задачами и целями деятельности Центрального Республиканского Банка являются:

1) обеспечение реализации основных направлений единой государственной денежно-кредитной и валютной политики;

2) обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы Донецкой Народной Республики, обеспечение взаимодействия платежной системы Донецкой Народной Республики с платежными системами других стран;

3) установление и поддержание условий для функционирования денежного, кредитного и валютного рынков, способствующих последовательному и устойчивому экономическому развитию государства;

4) организация расчётных систем, системы валютного регулирования и валютного контроля в Донецкой Народной Республике;

5) развитие финансового рынка Донецкой Народной Республики;

6) создание, развитие и поддержание стабильности банковской и финансовой системы Донецкой Народной Республики;

7) реализация государственной политики лицензирования в подведомственных ему сферах;

8) установление правил и стандартов предоставления банковских и финансовых услуг, а также, по согласованию с Министерством финансов и Министерством доходов и сборов, осуществления безналичных и наличных расчетов в Донецкой Народной Республике;

9) предоставление банковских и финансовых услуг на территории Донецкой Народной Республики.

Рассмотрим детальнее систему управления финансовой устойчивостью коммерческого банка как части банковской системы.

Система управления финансовой устойчивостью коммерческого банка представляет собой диалектически взаимосвязанный процесс планирования, организации и контроля за состоянием капитала, прибыльности, ликвидности, активов и пассивов банка при одновременном учете уровня риска, качества менеджмента и мотивации персонала как неотъемлемой части достижения максимальной эффективности банковской деятельности на основе поставленных целей.

В общем виде концептуальную модель системы управления финансовой устойчивостью коммерческого банка можно представить в форме схемы (рис. 1.13), где отражены объекты управления (капитал, прибыльность, ликвидность, активы и пассивы), риски и ограничения, которые устанавливаются Банком России в форме нормативов. При этом целевые ориентиры по каждому объекту управления задаются акционерами в рамках стратегии развития банка, которая является своего рода фундаментом системы управления (рис.1.13).

Система управления финансовой устойчивостью коммерческого банка должна базироваться на следующих основных принципах: двойственности, управляемости, минимизации рисков, функциональной полноты, экономической целесообразности, эффективности, сбалансированности, адекватности, открытости,

ориентации на инновации, ориентации на будущие потребности потребителей, ориентированности на рост сотрудников внутри банка.

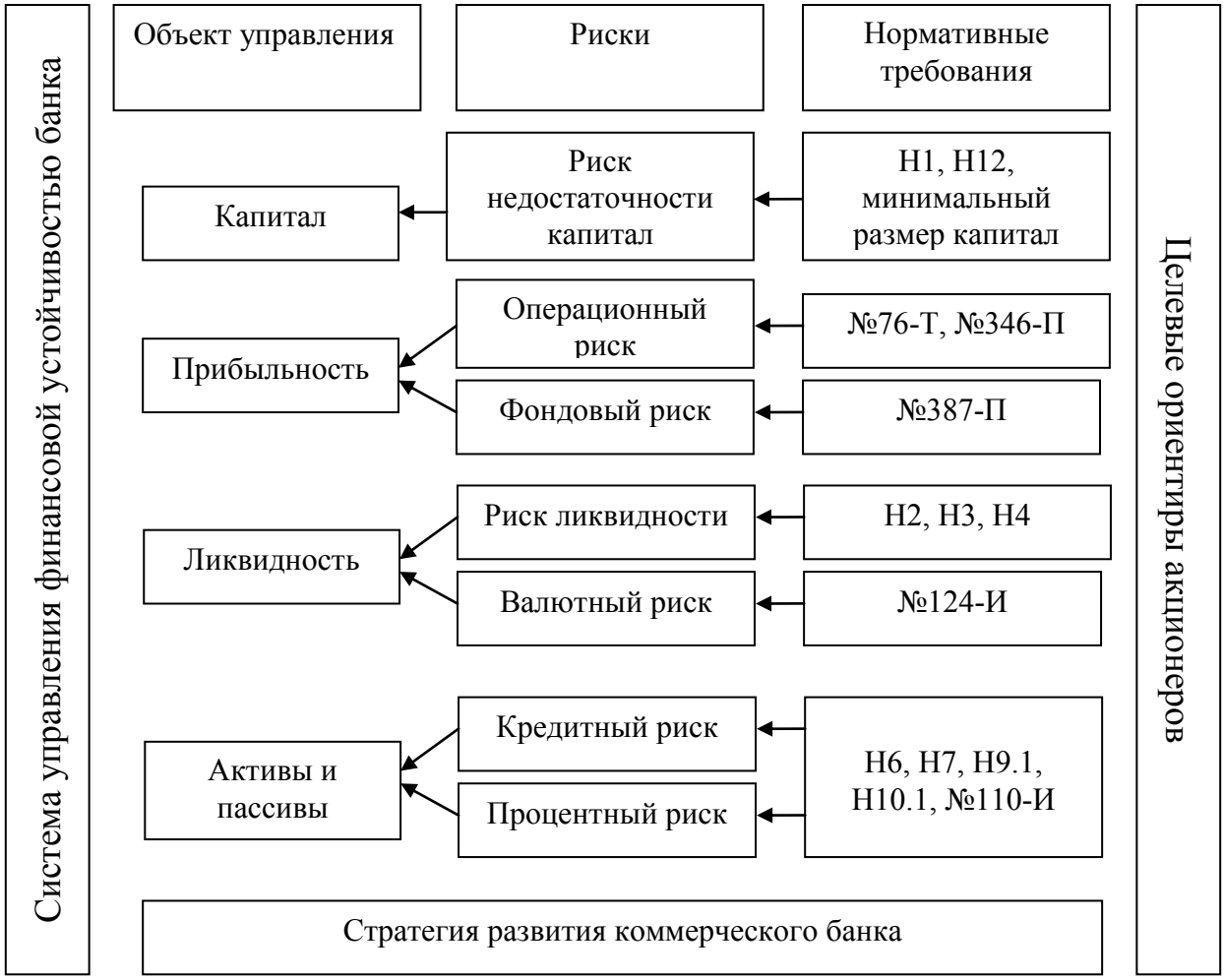


Рис. 1.13.Концептуальная модель системы управления финансовой устойчивостью банка

Принципы системы управления финансовой устойчивостью коммерческого банка являются основными ориентирами, постулатами, на которые должно ориентироваться руководство банка при построении такой системы. Они учитывают особенности банковского бизнеса и важны для коммерческих банков, которые планируют развиваться в долгосрочной перспективе и с учетом этого выстраивают свои бизнес-процессы, разрабатывают продуктовую линейку.

Исходной идеей построения системы управления финансовой устойчивостью банка является желание менеджмента обеспечивать максимизацию прибыли акционерам на основе эффективной системы работы с капиталом, прибыльностью через управление ценообразованием и расходами, ликвидностью, активами и пассивами. При этом менеджмент не ориентируется на извлечение сиюминутной прибыли. Построение такой системы управления охватывает все аспекты банковской деятельности, поэтому она должна быть эффективно встроена в систему корпоративного управления коммерческим банком, являясь ее важным составным звеном [43].

Уроки мирового экономического кризиса и нормативы, установленные Базель-Ш, внесли и ещё будут вносить серьезные изменения в модель управления финансовой устойчивостью коммерческого банка. В результате у банков постепенно сокращается «аппетит к риску», они изменили отношение к стоимости активов и оценке залогов, что отразилось или отразится в ближайшее время на объемах кредитования потенциальным заемщикам и соответственно размере кредитного риска, который банки будут готовы принять. При этом они постепенно переориентируются от вложения средств в производные финансовые инструменты к финансированию предприятий реального сектора экономики и услуг. При наращивании пассивной базы банки будут больше ориентироваться на инструменты долгосрочного финансирования. Все это повысит финансовую устойчивость банков и мировой банковской системы.

Каждый коммерческий банк ориентирован на удовлетворение потребностей акционеров, которые формализуются в цели, поставленные перед руководством банка. Цели могут различаться по форме, сути, масштабам, но они всегда правильные. Исходя из поставленных целей, формируется стратегия развития банка. Она может быть на любой срок, важно, чтобы в этот срок можно было достичь поставленных целей.

В зависимости от поставленных целей можно выделить способы их достижения. Принципиально можно рассматривать органический и неорганический рост коммерческого банка как способ реализации целей. Под органическим ростом банка, следует понимать развитие банка в соответствии с поставленными целями собственными силами за счет совершенствования внутренних бизнес-процессов, развития персонала, повышения качества обслуживания клиентов, развития филиальной сети продаж: без совершения сделок слияний и поглощений. Под неорганическим ростом понимается развитие банка за счет совершения сделок слияний и поглощений. У каждого из этих способов в каждом конкретном случае могут быть свои плюсы и минусы.

Система управления финансовой устойчивостью является важным составным элементов стратегии развития банка вне зависимости от способа достижения поставленных целей при органическом и неорганическом росте. Необходимо, чтобы стратегия, а соответственно и система управления, была адаптивной, учитывала особенности изменяющейся микро-, макро- и глобальной экономической среды, учитывала особенности продуктового и клиентского наполнения банковских услуг.

Стресс-тестирование является сравнительно новым инструментом управления финансовой устойчивостью для отечественных коммерческих банков. Трудности его применения заключаются в правильном моделировании возможной ситуации, требуют знаний и навыков в области социально-экономического моделирования и эконометрики, глубокого понимания макроэкономических процессов, которые часто очень сложно формализовать и алгоритмизировать без упрощений и допущений. Несмотря на это, сценарное моделирование и стресс-тесты по мере накопления статистики работы кредитных организаций приобретают все более актуальное значение, так как повышается их точность и соответственно достоверность тех результатов, которые можно

получить с использованием модели. Поэтому следует ожидать расширения использования этого инструмента и повышения его роли в системе управления финансовой устойчивостью коммерческого банка.

Система управления финансовой устойчивостью должна сочетать в себе элементы консерватизма и прагматизма, регламентных процедур и выстроенных бизнес-процессов по управлению капиталом, прибыльностью, ликвидностью, активами и пассивами при оптимальном балансировании между доходностью и риском. При этом система направлена не на предотвращение риска, а на управление им и достижение стратегических бизнес-целей, которые стоят перед коммерческим банком.

Построение системы управления финансовой устойчивостью, которую можно было бы охарактеризовать как эффективную, надежную, качественную, возможно путем поэтапного ее выстраивания при встраивании в бизнес-модель работы коммерческого банка (рис.1.14).

Первым этапом выступает определение стратегических целей развития коммерческого банка, его миссии и ценностей. Анализ внутренней, макроэкономической и глобальной среды деятельности банка, которые образуют второй этап, можно проводить с использованием SWOT-анализа, анализа конкурентных преимуществ, анализа структуры активов и пассивов и т.п.

Третий этап определяет выработку способов достижения поставленных целей в рамках сформулированной миссии и ценностей, с учетом результатов анализа внутренней и внешней среды. При наличии сформулированной цели, миссии ценностей и понимания внутренней и внешней среды деятельности банка важно выработать способы достижения поставленных целей. На четвертом этапе необходимо определить роль, значение, вклад системы управления финансовой устойчивостью в достижение поставленных целей банка.



Рис.1.14.Этапы построения системы управления финансовой устойчивостью коммерческого банка

Пятый этап обеспечивает выстраивание процедур планирования, организации и контроля за состоянием капитала, прибыльности, ликвидности, активов и пассивов банка, что подразумевает описание технологических процессов банка, выполнение банковских операций и контроля. На данном этапе необходимо описать и принять решением уполномоченных органов коммерческого банка, ряд основных документов, затрагивающих управление финансовой

устойчивостью банка: положение «О порядке управления капиталом банка»; положение «О порядке установления процентных ставок клиентам банка» и др.

На шестом этапе необходимо построить организационно-функциональную структуру системы управления финансовой устойчивостью коммерческого банка, расписать список ответственных за те или иные решения в области управления капиталом, ликвидностью, прибыльностью, активами и пассивами. Все подразделения можно разделить по степени влияния на финансовый результат и вовлеченности на три уровня - стратегические, тактические и оперативные. Так, совет директоров и правление банка являются органами, которые определяют стратегию развития банка. Поэтому его можно отнести к стратегическому уровню. Департамент администрирования банковских операций (backoffice) и департамент продаж (frontoffice) занимаются операционной работой, связанной с поиском и обслуживанием клиентов, поэтому его можно отнести к оперативному уровню. Все остальные подразделения можно отнести преимущественно к тактическому уровню.

Этим также можно определить влияние соответствующих подразделений на капитал, прибыльность, ликвидность, структуру активов и пассивов банка.

На седьмом этапе выстраиваются процедуры планирования, организации и контроля за состоянием капитала, прибыльности, ликвидности, активов и пассивов банка в системы корпоративного, тактического и оперативного управления банком. На восьмом этапе необходимо провести анализ эффективности работы системы управления финансовой устойчивостью коммерческого банка, насколько она отвечает заявленным требованиям и ожиданиям руководства, акционеров банка. На основании проведенного анализа может потребоваться пересмотр некоторых ранее разработанных положений, инструкций, регламентов, их совершенствование с

учетом изменяющейся внешней и внутренней среды банка. Поэтому возможен возврат либо на первый этап, либо на пятый этап.

В соответствии с указанным алгоритмом банку необходимо разработать Стратегию, в которой будет определено стратегические цели его развития, миссию и ценности, а также провести SWOT-анализ внутренней, макроэкономической и глобальной среды деятельности банка. В рамках определения способов достижения поставленных целей в банке приоритетным направлением развития может быть выбран розничный бизнес. Основой для такого рыночного позиционирования является диверсификация рисков, как необходимое условие финансовой устойчивости.

Одним из условий развития розничного направления является наличие филиальной сети. Способом достижения этого является расширение сети отделений через органический рост. Одним из главных аспектов при выборе вариантов развития было то, что при органическом росте отсутствуют непредсказуемые, а, главное, не просчитываемые риски предыдущего руководства приобретаемой кредитной организации.

С учетом масштабов задач, решение которых направлено на выполнение стратегии, выявлено, что система финансовой устойчивости должна выполнять главную роль на пути к стратегическим целям. Это особенно важно для розничного банка, поскольку из предыдущих кризисов в России известны факты панической реакции вкладчиков и массового бегства клиентов при малейших подозрениях неустойчивости банка. Значительную роль здесь играет централизация управления рисками. Она обеспечивает целостность картины текущего состояния системы, а значит правильность выводов и адекватность корректирующих воздействий.

Построение системы управления финансовой устойчивостью, ориентированной на повышение эффективности работы банка, максимизацию прибыли и минимизацию рисков при повышении роли банка в рыночных процессах страны, требует значительных ресурсов

времени, труда и финансовых вложений. Правда, на выходе есть большая вероятность получить работающую систему управления капиталом, прибыльностью, ликвидностью, активами и пассивами, которая ориентирована именно на управление рисками, а не на прямое их предотвращение. Возможность оперативно управлять финансовой устойчивостью с учетом изменяющейся среды является одним из преимуществ предлагаемой системы управления. Это особенно критично для отечественных банков при нарастании кризисных тенденций в мировой экономике.

Управление рисками является неотъемлемой составляющей управления капиталом, ликвидностью, прибыльностью, активами и пассивами банка. Это значит, что процедуры управления рисками должны быть встроены в систему управления финансовой устойчивостью. В общем виде основные этапы по управлению рисками сводятся кследующим: идентификация риска; выбор методов количественной оценки риска; установление лимитов (ликвидности, открытой валютной позиции, процентного риска, структуры кредитного портфеля по отраслям, регионам и т.п.); мониторинг уровня риска и контроль за соблюдением лимитов; управление позицией по соответствующему риску.

В банке на постоянной основе должен проводится текущий мониторинг рисковых показателей и совершенствование механизмов реакции на риски. При этом банк не ограничивается существующими или историческими сценариями стресс-тестов. Разрабатываются новые, более совершенные модели. На этой основе вырабатываются конкретные предложения для их использования в системе управления финансовой устойчивостью.

Во внутреннем учете рисков необходимо применять продвинутые методы оценки рисков. Следует отметить, что продвинутые методы показывают, что на текущий момент банк имеет еще больший запас прочности по капиталу, чем в оценке текущих показателей нормативной базы Банка России. В текущем году банк

приступил к реализации принципов Базель III. При этом продолжает совершенствоваться работа по оценке рисков заемщика. Накопление базы исторических данных для расчетных и CRM-систем позволяет вводить новые факторы оценки клиентов в области рисковых процедур. Регулярно совершенствуется внутренняя нормативная база банка, направленная на четкое функционирование внутренних подразделений банка, в том числе и в области системы управления финансовой устойчивостью.

Внедрение системы управления финансовой устойчивостью банка и ее постоянное совершенствование положительно отразится на финансовом положении коммерческих банков. Она будет стимулировать применение консервативного подхода при оценке рисков с учетом необходимости наращивания кредитного портфеля банка, позволит системно управлять капиталом, ликвидностью, прибыльностью, активами и пассивами и своевременно достигать поставленные перед банком акционерами цели.

Таким образом, доведение нормативов Центрального банка и расширение их количества до требований Базеля III положительно скажется на финансовой устойчивости банков, которые развивают инвестиционное, корпоративное и розничное направление банковского бизнеса, приведет к сокращению количества кредитных организаций в банковской системе, главным образом, за счет сокращения количества мелких банков. Это позволит повысить в целом финансовую устойчивость банковской системы в условиях кризисных явлений и реализовать цели по развитию банковского сектора.

События последних кризисных лет показали, что необходима модификация системы анализа финансовой устойчивости коммерческих банков. Необходим комплексный подход к измерению финансовой устойчивости, а не только анализ финансовых показателей. Больше того, в банках должны быть введены внутренние качественные показатели деятельности.

В условиях экономической нестабильности, когда многократно усиливаются системные риски в банковской сфере и возникает угроза устойчивости и динамичного развития экономики, растет значимость совершенствования экономического механизма обеспечения именно финансовой устойчивости банковской системы. Финансовая устойчивость определяет не только развитие банковских учреждений, но и функционирование других экономических субъектов и существенно влияет на устойчивость развития экономики в целом.

Динамические изменения экономики, глобализация, появление дополнительных факторов неопределенности во внешней среде усложняют задачу при определении приоритетов экономического механизма обеспечения финансовой устойчивости банковской системы. Действуя в условиях нестабильности, как черты рыночной экономики, возникает необходимость учета все большего количества факторов при планировании и реализации экономического механизма. В связи с этим, вопрос определения путей и способов поддержки и обеспечения финансовой устойчивости банковской системы приобретают особую актуальность и выступают приоритетной задачей.

Финансовая устойчивость определяет не только развитие банковских учреждений, но и функционирование других экономических субъектов и существенно влияет на устойчивость развития экономики в целом. Таким образом, возникает объективная необходимость в совершенствовании механизма обеспечения финансовой устойчивости банковской системы на основе анализа современных тенденций развития украинской финансовой системы, исследовании внешних и внутренних вызовов и угроз ее устойчивости (рис.1.15).

Одной из составляющих при определении уровня финансовой стойкости банковской системы распространена в мире практика присвоения определенного рейтинга. Общепринятыми универсальными системами оценивания кредитоспособности

являются кредитные рейтинги, которые присваивают независимые рейтинговые агентства по стандартизированной шкале.

Согласно Закону Украины «О государственном регулировании рынка ценных бумаг Украины» [43]: «кредитный рейтинг - это условное выражение кредитоспособности объекта рейтинга в целом и(или) его отдельного долгового обязательства по Национальной шкале кредитных рейтингов». Следует отметить, что национальная рейтинговая шкала - это «шкала, которая разделена на определенные группы уровней, каждый из которых характеризует возможность заемщика своевременно и в полном объеме выплачивать проценты и основную сумму по своим долговым обязательствам, а также его платежеспособность. Национальная шкала используется для оценки кредитного риска заемщика - органа местного самоуправления, субъекта ведения хозяйства - и отдельных долговых инструментов - облигаций, ипотечных ценных бумаг, ссуд».

В общем виде под кредитным рейтингом понимают независимую экспертную оценку специализированного рейтингового агентства относительно степени кредитного риска долгового обязательства, которая указывает на вероятность непогашения этого обязательства (вероятность дефолта).

Кредитный рейтинг может присваиваться как отдельным долговым инструментам, так и их эмитентам. Он является условным выражением кредитоспособности заемщика в целом (рейтинг заемщика) или его отдельных долговых инструментов(рейтинг долгового обязательства).

В мире существует целый ряд рейтинговых агентств, однако наибольшей популярностью пользуются рейтинги, вычисленные всемирно-известными фирмами:

Мудиз(Moody's Investors Service, Moody's) ,

СтандардэндПурз (Standard & Poor's Corporation, S & P),

ФичИнвесторз (Fitch Investors Service),

РиИ (Rating and Investment Information, R&I).



Рис.1.15. Механизм обеспечения финансовой устойчивости банка

Таким образом, при оценке финансовой устойчивости банков кредитные рейтинги выступают в качестве основного источника информации для потенциальных инвесторов, на основе которой принимаются решения относительно определения стратегических целей развития банков с учетом предоставленного уровня кредитного и инвестиционного риска как самого финансово-кредитного

института, так и отдельных финансовых операций при предоставлении услуг другим субъектам экономики.

Механизм обеспечения финансовой устойчивости банковской системы представляет собой совокупность методов, инструментов и средств влияния на финансовую устойчивость, направленных на достижение обеспечения способности банковской системы сохранять свое функциональное назначение на основе поддержки финансового состояния в определенных интервалах времени в существующей среде.

Следует отметить, что финансовая устойчивость коммерческого банка - сложная категория, которая отображает способность банка к устойчивому развитию, в том числе к выполнению финансовых обязательств, которое зависит от широкого комплекса факторов. В условиях экономической нестабильности соблюдения правильного баланса между внешними и внутренними факторами трансформируется в приоритетную задачу.

Одна из причин нарушения финансовой устойчивости - это невозможность проведения в рамках кредитной организации комплексного анализа финансовой устойчивости и коррекции стратегии в соответствии с выявленными изменениями в деятельности кредитной организации.

Финансовая устойчивость определяет не только развитие банковских учреждений, но и функционирование других экономических субъектов и существенно влияет на устойчивость развития экономики в целом [44].

При оценке финансовой устойчивости банков кредитные рейтинги выступают в качестве основного источника информации для потенциальных инвесторов, на основе которой принимаются решения относительно определения стратегических целей развития банков с учетом предоставленного уровня кредитного и инвестиционного риска как самого финансово-кредитного института,

так и отдельных финансовых операций при предоставлении услуг другим субъектам экономики.

Системы оценки финансовой устойчивости банковского сектора как составляющей комплексных систем оценивания деятельности банков в практике стран мира имеют существенные расхождения, которые обусловлены кругом факторов влияния, возможностью проверки на местах, их регулярности; видами и составом отчетности; доступности других источников информации [45].

Развитие банковской системы и повышение эффективности банковских учреждений ДНР возможно достичь на основе системного подхода к управлению процессами социально-экономическим развитием государства.

Таким образом, оценка эффективности банковской системы по ряду организационных, экономических и психологических критериев, базируется на следующих основных подходах:

доступность к банковским услугам по месту работы и проживания клиентов;

достаточность размера банковского капитала;

состояние рынка привлечения свободных средств физических и юридических лиц;

объем инвестиционной деятельности банков;

организация перевозки наличности и инкассаторского обслуживания.

Исследование эффективности банковской системы ДНР позволило определить важнейшие направления ее обеспечения, в частности, путем:

создания и развития нормативно-правовой базы;

повышения уровня капитализации банков;

расширения спектра банковских услуг;

минимизации затрат на осуществление банковских операций;

согласования стратегии развития банковской деятельности в ДНР со стратегией развития хозяйственного комплекса;

развития культуры потребления банковских услуг, в том числе из-за массового внедрения банковских счетов у населения и внедрение массовых безналичных расчетов с помощью современных технологий.

Реализация изложенных выше положений на практике позволит обеспечить повышение эффективности функционирования банковского сектора.

Литература к разделу:

1. Алехин Э.В. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / Э.В. Алехин. - Пенза:Изд-во ПГУ, 2010. - 350 с.
2. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 703 с.
3. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.fedstat.ru/indicators/start.do.
4. Аникеева А. А. Содержание финансов в научной и практической деятельности А. Л. Шлецера / А. А. Аникеева, Ю. М. Вороханова // Финансы и кредит. - 2013. - № 36. - С. 62-74.
5. Климанов В. В. О формировании бюджетной стратегии на региональном и муниципальном уровне / В. В. Климанов, А. А. Михайлова // Финансы. – 2011. - № 2. – С. 9-14.
6. Игнатов В.Г. Экономика муниципальных образований: Учебное пособие/Под общей редакцией профессора В.Г. Игнатова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2010. – 544 с.
7. Криковцова М.Н. Проблемы местных бюджетов / М.Н. Криковцова//«Современные наукоемкие технологии». – 2013. - №6. – С. 54 – 58.
8. Игонина Л.Л. Муниципальные финансы / Л.Л. Игонина.- М: Экономистъ, 2013. — 330 с.

9. Якушев А. В. Государственные и муниципальные финансы: конспект лекций / А.В. Якушев. – М.: А-Приор, 2014. – 141 с.

10. Степанчук С.С. Роль местных финансов в финансовой системе РФ / Степанчук С.С. // Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика: Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава: тезисы докл., 04 ноября, г. Донецк. – Донецк: ДонГУУ, 2015. – 460 с.

11. Качанова А. Оценка влияния реформы бюджетного сектора экономики на структуру местного бюджета // Финансы. – 2011. - № 1. – С. 17-21.

12. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

13. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа:http://www.constitution.ru/.

14. Пронина Л. И. Местные финансы: проблемы и пути решения // Финансы. – 2011. - № 12. – С. 25-27.

15. Лушин С.И. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / С.И. Лушин, В.А. Слепов. – М.: Экономистъ, 2010. - 763с.

16. Пешин Н. Л. Муниципальная финансовая система Российской Федерации: Научно-практическое пособие/ Н.Л. Пешин. - М: Формула права, 2012. – 448 с.

17. Бюджетный кодекс Российской Федерацииот 31 июля 1998 г. №145-ФЗ (с изменениями от24 июля 2007 г.).

18. Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации: учебник/И.М. Александров. – М.: Дашков и К, 2013. – 484 с.

19. Напрями фінансового моніторингу в системі управління. [Електронний ресурс] / Т.В. Белопольська // Економіка: реалії часу.

Науковий журнал. – 2011. – № 1 (1). – С. 38-41. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2011/n1.html

20. Каюров Е. А. Конституционно-правовое регулирование государственных (муниципальных) финансов в России / Е. А. Каюров // Налоги-журнал. – 2013. - № 3. - С. 33-37.

21. Бабич А. М. Государственные и муниципальные финансы: учебник / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 399 с.

22. Ерофеева Н.Б. Правовые и организационные основы формирования расходов бюджета / Н.Б. Ерофеева // Финансы, 2013. - № 3. – С.3-4.

23. Мониторинг: межбюджетные трансферты субъектам РФ из Федерального бюджета: 2013-2014 годы / [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://iminfin.ru/.

24. Шилина А.Н. Проблемы межбюджетных отношений в России и пути их решения / Шилина А. Н. // Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава «Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика»: тезисы докл., 2015. – С.319-322.

25. Годин А. М. Бюджетная система РФ: учебник / А. М.Годин, В. П. Горегляд М.: ЮНИТИ, 2012. – 479 с.

26. Децентралізація: все ще в рошуках рецептів року //[Електроннийресурс]. — Режим доступа:http://gazeta.dt.ua/economics_of_regions/decentralizaciya-vse-sche-v-poshukah-receptiv-_.html.

27. Демчак Р. Бюджетна децентралізація є основним чинником економічної безпеки держави /Р. Демчак //[Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://solydarnist.org/?p=15037.

28. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання за 2013-2014 роки / [Електронний ресурс]. Ін-т бюджету та соціально-економічних досліджень. — Режим доступа: http://www.ibser.org.ua/news/429/130434/.

29. Ходасевич С. Бюджетный федерализм: оценка условий / С. Ходасевич // Экономист, 2014. - № 11. – С.21-29.

30. Принципы для инфраструктуры финансового рынка / Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов; Технический комитет Международной организации комиссии по ценным бумагам системам. 2012. - 241 с.

31. Соколов Борис Иванович, Мищенко С.В. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики // Проблемы современной экономики. 2015. - №2. - (54). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/rol-platezhnyh-sistem-v-obespechenii-ustoychivogo-razvitiya-natsionalnoy-ekonomiki.

32. Reports - G-Global - communication platform URL: gglob2.otgroup.kz›en/lecture/view/1185.

33. New developments in large-value payment systems. Bank for International Settlements. CPSS. Basel. 2005. P.90.

34. Payment Systems in Denmark. Denmarks Nationalbank. Copehagen. 2005. P.266.

35. Динамикаколичестватранзакций URL: http: //dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/Ck_1.Chipknipbetalingen_per_jaar.pdf

36. Chipknip URL: http://www.chipknip.nl l/chipknip-afbouw-in-cijfers-3/.

37. Information guide for TARGET2 users // European Central Bank. — 2007. — 115 p.URL: http://www.ecb.int/pub/pdf/other/target2progresseport5a1informationquidetarget2usersen.pdf.

38. SEPA migration progress // European Central Bank. URL:http://www.ecb. int/paym/sepa/timeline/use/html/index.en.html

39. ТагирбековК. Р. Основы банковской деятельности. - М.: Инфра - М, Изд-во «Весь мир», 2010. - 720 с.

40. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: Учебное пособие. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. - 640 с.

41. Деньги, кредит, банки. / Под ред. Лаврушина О. И. - М.: КРОНУС, 2011. - 768 с.

42. Куликова Е. А. Стабильность банковской системы как фактор экономической безопасности страны (организационно-экономические аспекты): Дисс. ... канд. экон. наук:08.00.10.-М., 2011. -193 с.

43. Шихахметдинов Р. Г. Современные банковские системы и тенденции их развития: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10. - М., 2010. -25 с.

44. Закон Украины «О государственном регулировании рынка ценных бумаг Украины» – [Электронный ресурс] - Режим доступа:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80.

45. Филиппова Ю.А. Обеспечение стабильности банковской системы как фактора финансовой безопасности / Филиппова Ю.А. // Финансы, учёт, аудит: сб. Науч. Трудов ДонГУУ. Специальный выпуск. – Донецк: 2015. – с. 342

РАЗДЕЛ 2. ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДОМОХОЗЯЙСТВ

2.1. Управление финансовой стратегией в контексте устойчивого развития предприятия

Существенное повышение роли финансовой стратегии для обеспечения устойчивого развития предприятий в современных условиях, обусловливает необходимость анализа проблем и выработки практических рекомендаций в этой области деятельности.

Среди научных исследований финансовой стратегии предприятия следует отметить работы Бланка И.А., Корепанова Д.В., Сергеева И.В., Хоминич И.П., Яковлевой И.Н. и др., направленные на разработку понятийного аппарата, элементов финансовой стратегии, ее составных частей.

Целью работыявляется обоснование финансовой стратегии как ключевого элемента в управлении деятельностью предприятия. Предложена модель оценки эффективности реализации финансовой стратегии.

Финансовая стратегия компании, выступая как экономическая категория, характеризует разнообразные связи между субъектами рынка в финансовой среде. Учитывая эту категорию, предприятие реализует свое поведение на рынке, определяет свою рыночную позицию в связи с состоянием и использованием фондов финансовых средств при активном участии денежно-кредитных инструментов.

Необходимо отметить, что, содержание понятия «финансовая стратегия» нельзя сравнить или подменить содержанием понятия «корпоративные финансы», так как оно заключает в себе целую сферу положений, понятий, концепций, которые связывают и обуславливают финансовые рынки.

В научной литературе еще не представлено четкое и единое определение финансовой стратегии, но подходы и исследования,

проводимые ранее, имеются. И.П. Хоминич описывает финансовую стратегию как «обобщающую модель действий, необходимых для достижения поставленных стратегических целей в рамках общей миссии на основе образования, распределения, использования и координации финансовых ресурсов компании» [1].

Д.В. Корепанов считает, что финансовая стратегия – это «система действий в области финансов по разработке и достижению целей организации. Данная система представляет собой планы получения, накопления и распределения финансовых ресурсов, необходимых для достижения целей организации, и базируется на прогнозе возможных воздействий окружающей среды на организацию, а также учитывает предполагаемые последствия этих воздействий» [2].

Т. Гранди и К. Ворд – авторы монографии «Стратегические бизнес финансы» – описывают финансовую стратегию как «процесс, который приводит в соответствие внешние источники финансовых ресурсов со стратегией корпоративного становления, развития и расширения» [3].

Исходя из вышерассмотренных определений, можно заключить, что финансовую стратегию необходимо рассматривать как часть экономической стратегии, и в связи с этим принципы, правила, законы и механизмы, которым подчиняется общая стратегия, имеют воздействие и на финансовую стратегию.

Таким образом, финансовую стратегию можно обозначить как систему решений и предполагаемых направлений деятельности, рассчитанных на длительный период и предусматривающих достижение поставленных целей и финансовых задач по обеспечению рентабельной и стабильной работы хозяйствующего субъекта, исходя из имеющихся внешних и внутренних факторов и планируемых результатов. При этом выделяются главные задачи и направления развития различных форм деятельности и разработки механизма их осуществления.

Зачастую финансовая стратегия предприятия оценивается как инструмент регулирования, используется комплексно с

инвестиционной стратегией, что обосновано перспективностью и временным лагом инвестиционных решений и их тесную связь с финансовыми процессами. Отдельные исследования трактуют финансовую стратегию как часть финансового менеджмента, рассматривая финансовую стратегию как один из планов по достижению целей финансового менеджмента компании (максимизация рыночной стоимости компании, рост благополучия собственников и так далее) [4].

В современных условиях разработка финансовой стратегии предприятия основывается на методологических принципах новой концепции управления – «стратегического управления». Последняя представляет четкое стратегическое позиционирование предприятия (включая и его финансовую позицию), отраженное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и способах их переформирования к изменяющимся условиям внешней среды [5].

Учитывая место, занимаемое финансовой стратегией в стратегическом наборе предприятия, можно сформулировать её сущностные характеристики в свете парадигмы стратегического управления (рис. 2.1):

1. Финансовая стратегия компании считается одним из видов его функциональных стратегий. Ее функциональный характер выражен тем, что она заключает в себе определенный вид деятельности предприятия, а ее формирование является одной из ключевых функций финансового управления.

2. В системе функциональных стратегий компании финансовая стратегия играет одну из первостепенных ролей. Финансовая стратегия предоставляет финансовые фонды для осуществления стратегий всех уровней, координирует и интегрирует работу всех функциональных подразделений на этапах формирования и реализации целостного стратегического набора предприятия и первоочередно – его функциональных стратегий [6].



Рис. 2.1. Сущностные характеристики финансовой стратегии предприятия

3. Финансовая стратегия включает все ключевые пути становления финансовой деятельности и финансовых отношений компании. Это вытекает, в первую очередь, из сути финансового управления, где наиболее главная функция заключена в разработке данной стратегии. Также, только комплексный учет вариантов возможного развития в будущем всех аспектов финансовой деятельности и всех форм финансовых отношений, дает право в полном объеме осуществить возможности увеличения его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

4. В процессе разработки финансовой стратегии появляется необходимость формирования специфичных финансовых целей долгосрочного развития предприятия. Выражая индивидуальность финансовой деятельности, цели финансового развития предприятия должны обеспечивать реализацию миссии и целей его корпоративной

стратегии и быть согласованными с целями других функциональных стратегий и стратегий хозяйственных единиц.

5. Определение оптимальных направлений осуществления обозначенных целей происходит посредством поиска и оценки альтернативных вариантов допустимых стратегических финансовых решений и последующим их отбором по критерию максимизации рыночной стоимости предприятия.

6. В процессе финансового развития финансовая стратегия учитывает факторы внешней среды, которые постоянно изменяются, и призвана адекватно реагировать на эти изменения. Эта важнейшая особенность стратегии любого уровня, в том числе и финансовой, определяется подходом к ее содержанию.

7. Приспособляемость финансовой стратегии к переменам в условиях внешней среды происходит посредством изменения ориентиров в ходе формирования и использования имеющихся фондов денежных средств [7].

Предприятия зачастую ставят следующие задачи перед финансовой стратегией:

нахождение рентабельных альтернатив использования финансовых возможностей;

определение будущих финансовых отношений предприятия с контрагентами;

финансирование операционной и инновационной деятельности;

мониторинг за экономическими и финансовыми возможностями вероятных конкурентов, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости [8].

Перед разработкой финансовой стратегии каждое предприятие проводит подробный экономический анализ своей деятельности, который включает в себя анализ хозяйственной деятельности предприятия и определение финансовых возможностей предприятия.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия дает возможность рассчитать рентабельность его деятельности, обозначить «узкие» места и резервы производства, выявить способы уменьшения себестоимости продукции, повышения прибыльности,

направления роста производительности труда, характер загрузки и эффективность использования основных фондов предприятия.

С точки зрения обоснования и разработки финансовой стратегии предприятия анализ хозяйственной деятельности целесообразно проводить по следующим ключевым направлениям:

определение возможности предприятия оплатить краткосрочные обязательства в срок;

определение лимита, до предела которого предприятие может финансироваться, привлекая средства из внешних ресурсов;

определение рациональности использования предприятием всего объема собственных средств;

определение уровня профессионализма работников в управлении предприятием [9].

На финансовые возможности предприятия влияет его способность в фондообразовании (как в настоящем, так и в будущем периоде), а также объем и источники осуществления базовой стратегии развития предприятия. Финансовые возможности в свою очередь влияют на готовность предприятия к осуществлению стратегии, а также во многом определяют ее характер. Так, например, если рассматривать стратегию роста, то такие финансовые возможности, как величина финансовых ресурсов в национальной и конвертируемой валюте, износ оборудования и ряд других, определяют выбор альтернативы стратегии роста: планирование новой линии производства, расширение ассортимента предлагаемых товаров (услуг), сотрудничество с другими фирмами как внутри страны, так и за рубежом [10].

Финансовая стратегия предприятия имеет четыре основных компонента, которые представлены на рисунке 2.2.

1. Стратегия работы с активами предприятия. Экономические службы предприятия занимаются разработкой основных принципов финансовой стратегии в отношении активов предприятия. Основой для разработок выступают установленные стратегические цели, которые зачастую выражаются в конкретных числовых показателях, а

так же базовая стратегия развития предприятия, утвержденная с руководством.

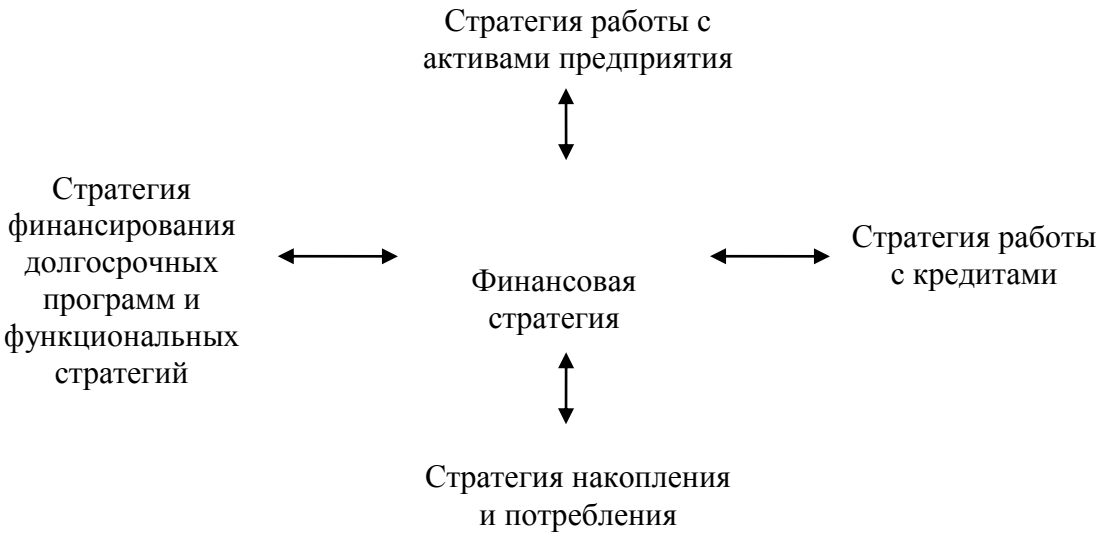


Рис. 2.2. Основные компоненты финансовой стратегии предприятия

Основными принципами финансовой стратегии могут выступать такие положения как:

рост активов предприятия, в том числе финансовых ресурсов, и рационализация структуры баланса;

эффективная политика управления прибылью;

обеспечение ликвидности, платежеспособности и устойчивости предприятия в долгосрочном периоде.

Займы рассматриваются как средство финансирования, которое требует особого внимания при выборе его источников (может быть разработана специальная политика по получению займов).

2.Структура накопления и потребления. Суть компонента финансовой стратегии содержится в гармонизации во взаимосвязи между фондами потребления и накопления, которые обеспечивают осуществление базовой стратегии.

3.Стратегия работы с кредитами. Она описывает главные составляющие кредитного плана: источник получения кредита, необходимый объем кредита и график его возвращения.

Значимость представленной составляющей финансовой стратегии предприятия основана на том, что кредитоспособность предприятия является одной из ключевых характеристик для стабильного ведения деятельности на рынке. Это является основанием для выделения специальной стратегии по работе с кредитами, которая определяет способы и методы получения кредитов и их погашения.

4. Стратегия финансирования долгосрочных программ и функциональных стратегий. Эта стратегия описывает финансирование функциональных стратегий и крупных программ, срок осуществления которых более одного года. Зачастую эта стратегия содержит в себе решения о капитальных инвестициях, таких как:

на улучшение и восстановление действующих на предприятии основных производственных фондов;

на приобретение, поглощение или слияние с другими компаниями;

на новое строительство, НИОКР и т. д.

По итогу осуществления каждого из компонентов финансовой стратегии предприятия разрабатывается долгосрочный финансовый план, который рассматривается в роли синтезирующего документа, гармонирующего все функциональные стратегии, крупные программы и гарантирующий достижение определенных ранее стратегических целей развития предприятия.

Система стратегического управления (принципы новой управленческой парадигмы) - основа разработки финансовой стратегии предприятия. Ключевые принципы при подготовке и принятии стратегических решений представлены на рисунке 2.3 [11].

Особое внимание во время разработки финансовой стратегии уделяется полноте раскрытия денежных доходов, мобилизации внутренних ресурсов, максимальному сокращению себестоимости продукции, правильному распределению и применению прибыли, установлению потребности в оборотных средствах, оптимальному использованию капитала предприятия. Финансовая стратегия

разрабатывается с учетом риска неплатежей, инфляции и иных непредвиденных событий. Она должна соответствовать производственным задачам и при надобности корректироваться и трансформироваться [12].



Рис. 2.3. Основные принципы разработки финансовой стратегии предприятия

Процесс создания финансовой стратегии состоит в генерировании таких управленческих решений, с помощью которых будет обеспечена подготовка, оценка и реализация стратегического финансового развития предприятия.Данный процесс реализуется на предприятии согласно следующим основным этапам:

1. Обозначение временных рамок создания финансовой стратегии. Для определения временных границ создания финансовой стратегии необходимо учитывать ряд факторов: период установленной корпоративной стратегии; темпы развития финансовых рынков, с которыми взаимодействует предприятие; общее состояние экономики страны и возможность ее

прогнозирования; темпы развития отрасли, в которой предприятие ведет свою деятельность; величина предприятия, стадия его жизненного цикла и др.

2. Изучение условий финансовой среды на макроуровне, имеющих влияние на деятельность предприятия. В процессе такого изучения анализируются специфические черты финансовой деятельности компании в экономическом и правовом разрезе. В данном шаге также создается прогноз по главным тенденциям в экономическом развитии страны, исследование и предсказание развития финансовых рынков, анализируются темпы роста макроэкономических показателей, государственная политика в отношении капиталовложений, налоговой политики, сокращение уровня разных видов рисков и т. д.

3. Изучение условий финансовой среды предприятия на микроуровне (внутри самого предприятия). В ходе данного анализа дается оценка финансовой политике предприятия по различным видам его финансовой деятельности, выделяются специфические черты в работе с поставщиками и клиентами, исследуется эффективность работы финансового отдела предприятия, опыт сокращения различного рода рисков, анализируется совокупное финансовое положение предприятия. По итогам анализа определяются потенциал предприятия относительно создания финансовых ресурсов, его возможность вести инвестиционную деятельность, определяется профессиональный уровень подготовки работников и уровень владения предприятием сведениями о финансовой деятельности.

4. Анализ текущей стратегической финансовой позиции компании. В данном шаге прогнозируются альтернативные варианты финансового развития предприятия, основываясь на стиле стратегического управления руководства предприятия, а также берется во внимание уровень финансовой подготовки кадров. Анализируется, ориентированы ли работники предприятия на осуществление стратегии, рассчитанной на длительный период, какой у них уровень владения информацией в сфере развития внешней

финансовой среды. Анализируется опыт выполнения финансового анализа на предприятии, исследуется специфика прогнозирования и планирования, способы ведения контроля.

5. Определение стратегических финансовых целей предприятия. В данном шаге предусмотрено определение стратегических целей, с помощью которых предприятие займет желаемое место на рынке. Чтобы достичь обозначенных целей, требуется выбрать такие пути финансового развития предприятия, которые предусматривают в себе максимально рациональное использование потенциала и сильных сторон предприятия и сокращение влияния рисков, исходящих из внешней среды. Важно на данном этапе определить такую стратегию, которая позволит создать оптимальный размер финансовых ресурсов предприятия, обеспечит наименьший уровень финансовых рисков в ходе реализации будущей хозяйственной деятельности, а также спрогнозирует направления рентабельных капиталовложений и т. п.

6. Моделирование финансовой деятельности и разработка целевых стратегических нормативов компании. Сложившуюся на предыдущем этапе систему стратегических финансовых целей необходимо конкретизировать с помощью целевых стратегических нормативов. Для этого используют инструмент моделирования финансовой деятельности, который предусматривает изучение совместимости показателей, взаимосвязь их уровней, исследование вероятности достижения целей предприятия. Осуществляется определение самой эффективной финансовой стратегии, реализуя которую предприятие выполнит как корпоративную стратегию, так и достигнет стратегических целей.

7. Подготовка долгосрочного финансового плана деятельности компании. Такой план заключает в себе: прогнозный бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. На базе информации, полученной на вышеописанных этапах, происходит разработка долгосрочного финансового плана, что дает возможность проанализировать имущественное и финансовое состояние предприятия в случае достижения установленных стратегических целей.

8. Анализ созданной финансовой стратегии с экономической стороны. Экономический анализ рассчитывается на базе бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств, составленных на стратегический период. Такого рода анализ предназначен для определения отрицательной динамики в развитии предприятия, а также дает оценку уровню финансовых рисков и резервам, которые имеются для будущего развития предприятия в стратегической перспективе.

9. Гарантирование осуществления финансовой стратегии. Во время создания и осуществления финансовой стратегии, зачастую, предусматриваются альтернативные решения, предназначенные для поддержания основной финансовой стратегии при существенных изменениях внешней финансовой среды. Такие решения заключают в себе комплекс мероприятий по наиболее рискованным направлениям деятельности.

10. Проведение мониторинга за осуществлением финансовой стратегии. Мониторинг за осуществлением стратегии может проводиться с помощью таких инструментов, как BSC (сбалансированная система показателей), KPI (ключевые показатели эффективности) и пр. Этот мониторинг основывается на базовых стратегических целевых нормативах финансовой деятельности предприятия [13].

Простота, постоянство, защищенность – основные свойства, которые должна иметь финансовая стратегия предприятия и которыми необходимо руководствоваться при ее создании.

Простота финансовой стратегии подразумевает, что она должна быть элементарна для понимания всеми работниками предприятия независимо от того, в каком подразделении они состоят. Это делается для того, чтобы действия всех сотрудников были направлены на достижение общих целей развития.

Постоянство финансовой стратегии предопределено тем, что при глобальных переменах в ходе ее выполнения иные функциональные подразделения предприятия не смогут провести

перестройку, что приведет к разладу в функционировании предприятия.

Защищенность финансовой стратегии предприятия означает, что она создавалась с некоторым «запасом прочности» - с учётом возможных изменений во внешней среде. С точки зрения осуществления стратегических целей развития, защищенность финансовой стратегии подразумевает, что на предприятии имеются финансовые резервы, а функциональные стратегии четко скоординированы [14].

Разработка эффективной стратегии предприятия обеспечивает:

установление четкой взаимосвязи стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия;

осуществление активного маневрирования финансовыми ресурсами;

реализацию потенциально выгодных инвестиционных предложений;

возможность сокращения негативного влияния условий внешней среды на результаты деятельности предприятий;

выявление приоритетных и неразвитых сторон предприятия в финансовой деятельности относительно его конкурентов.

Компетентно созданная финансовая стратегия предприятия (организации, отрасли) дает возможность обеспечить предприятие финансовыми ресурсами и реструктуризировать риски, а также определить совокупность стратегических целей для последующего успешного становления предприятия (рис.2.4).

В нынешних условиях для принятия эффективных финансовых решений проблема выбора эффективной финансовой стратегии предприятия является актуальным вопросом. Для оценки эффективности финансовой стратегии может использоваться «золотое правило экономики»:

$$Тп > Тв > Та > 100, \qquad (2.1)$$

где Тп – темп роста прибыли;

Тв – темп роста объема продаж;

Та – темп роста авансированного капитала.

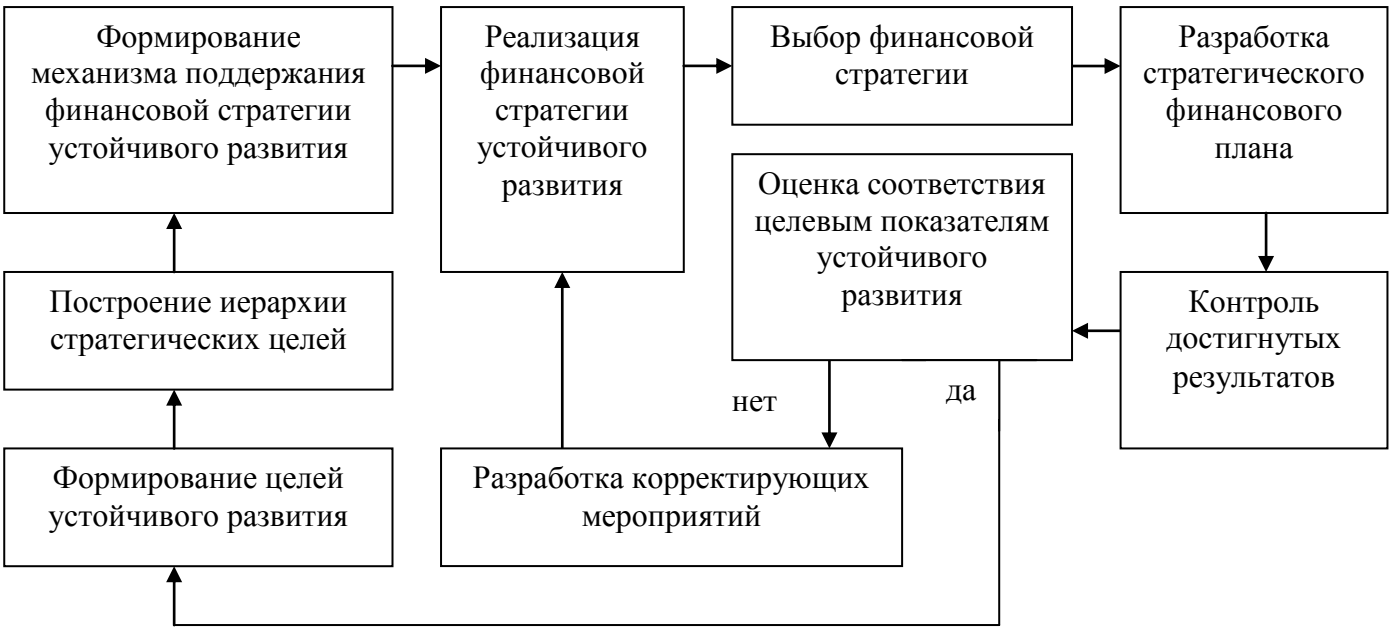


Рис. 2.4. Механизм финансовой стратегии устойчивого развития предприятия

Если по итогу разработки финансовой политики, с точки зрения основных направлений стратегического финансового развития предприятия, соотношение, которое описано данной моделью, нарушено, то необходимо пересмотреть ранее принятую стратегию и внести требуемые коррективы, чтобы она могла соответствовать критерию эффективности [15].

В современных условиях незаменимым для предприятий является развитие соответствующих финансовых стратегий, которые позволяют им, используя навыки и опыт финансового менеджера, увеличить ресурсы компании с целью роста и укрепления позиций на рынке.

Именно поэтому предприятие должно определить стратегию финансирования, чтобы следовать ей, и это будет достигнуто, прежде всего, путем определения ключевых областей, которыми могут быть: уровень квалификации работников в сфере финансов,

конкурентоспособность, инновации, финансирование и финансовый риск.

Самое главное в бизнес-неудаче – это знать, что вызвало ее. Большой шаг к успеху малого и среднего бизнеса – знание и понимание причин, которые лежат в основе провала, чтобы предотвратить их в будущем. Некоторые из основных причин, вследствие которых предприятия становятся банкротами: небрежность, мошенничество, отсутствие опыта работы в отрасли, отсутствие управленческого опыта, некомпетентность менеджера, стихийные бедствия.

Есть ряд общих характеристик у компаний, которые не достигают своих целей. Наиболее распространенными являются:

недостаточность опыта в управлении: в сущности, управление на предприятии может быть в ведении одного человека, который имеет несколько помощников, но в ряде случаев, он не имеет права осуществлять эту функцию;

отсутствие доступа к капиталу: это проблема, которая часто встречается в малом бизнесе, по двум причинам: в основном невежество малого бизнеса, что существуют источники финансирования и как они работают, а второй является отсутствие знания о лучшем способе, чтобы объяснить ситуацию своего бизнеса, и их потребности в возможных финансовых источниках;

некомпетентность в ведении бухгалтерского учета:недостаточность опыта ведения бухгалтерского учета. Отсутствие реальных финансовых заявлений и своевременной информации для принятия решений – повседневные проблемы малого и среднего бизнеса;

предприятие может не иметь инструментов, чтобы правильно планировать свое производство, требовать системы, которая позволит оценивать и контролировать качество, не имеют возможность заполнить большие или специальные заказы, плохое распределение работы, которое является причиной низкого уровня производительности труда и высоких эксплуатационных расходов;

отсутствие технологических инноваций. Предприятия не могут развивать свой потенциал;

серьезной проблемой является отсутствие знания рынка, отсутствие конкуренции, что препятствует применению рыночных методов.

Не достаточно иметь превосходное обслуживание или предоставлять качественные продукты, чтобы преуспеть на местном рынке; часто успех предприятия заключается в управлении и администрации.

Проблема стратегического финансового планирования является более актуальной для малого бизнеса, чем для крупного и среднего. Это связано со значительно меньшей степенью рыночной устойчивости малых предприятий, с одной стороны, и с ограниченными финансовыми, организационными и техническими возможностями для проведения стратегического анализа планирования, с другой стороны. Малому бизнесу необходимы простые, но достаточно эффективные модели стратегического финансового планирования.

При разработке финансовой стратегии малого бизнеса необходимо учитывать такие его специфические черты:

труднодоступность банковских кредитов для субъектов малого предпринимательства;

недостаточная государственная финансовая поддержка малого предпринимательства;

слабая система микрофинансирования;

недостаточный опыт в использовании типовых схем лизинга в сфере малого бизнеса [16].

Реализацию финансовой стратегии называют «удачно оконченной», если достигнуты все стратегические цели по всей совокупности направлений финансового развития предприятия.

Анализ концепции стратегии приобретает все более расширенную форму и можно предложить новую концепцию «финансовой стратегии», которая определяется следующим образом: это план, программа, руководство или модель, которые разработаны

для решения конкретных задач, в которых используются финансовые ресурсы в краткосрочной и долгосрочной перспективе компаниями или государством; они позволяют предприятию перемещать капитал и финансовые активы с точки зрения достижения успеха и поставленных целей.

Финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов – проблема, которой посвящено немало работ и исследований. Но методики, которые существуют сейчас, для анализа финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов содержат в себе перечень недостатков, а именно:

анализ проводится, базируясь на информации прошедшего периода деятельности, которая отражает прошлое, а в лучшем случае, текущее состояние предприятия. Поэтому результатом такого исследования является оценка только ранее предпринятых действий и результатов деятельности компании;

методика анализа, зачастую, основана на системе коэффициентов, в которой проводится сопоставление фактического значения того или иного показателя с его нормативным значением. Но неверно считать, что для всех хозяйствующих субъектов нормативные значения этих коэффициентов являются примерно одинаковыми;

в этих методиках не имеется базы для проведения планирования будущих шагов предприятия относительно полученных результатов.

При этом вопрос об оценке финансовой устойчивости является для хозяйствующих субъектов особо важным – финансовая составляющая деятельности предприятия считается основой не только его развития, но и существования вообще. Финансовая устойчивость в данном случае принимается «гарантом» экономической самостоятельности и независимости предприятия.

Поэтому возникает вопрос о разработке «адекватных» методов анализа и расчета финансовой устойчивости предприятия, которые бы позволяли брать во внимание не только текущее положение предприятия, но и давали возможность прогнозировать его финансовую устойчивость на период стратегического планирования,

а также на основе полученных результатов предлагали вероятные, экономически обоснованные варианты развития.

Примером такого «адекватного» метода анализа может служить метод представленный ниже. Предлагаемой методика заключает в себе определение финансовой устойчивости в 2 этапа – определение текущей (на текущий момент времени) и динамической финансовой устойчивости.

Текущая финансовая устойчивость зависит от структуры активов на точно определенный момент времени и исследуется путем анализа структуры баланса.

По итогам данного анализа все предприятия по степени финансового состояния можно поделить на 5 групп согласно соотношению определенного вида активов к определенному виду пассивов (табл. 2.1):

Таблица 2.1

Зоны финансовой устойчивости предприятия

Зона повышенной устойчивости	ЛОА ~ КЗ + НЗ +ИП
Зона устойчивости	ЛОА ~ КЗ +НЗ
Зона напряженности	ΣОА ~ КЗ +НЗ
Зона риска	ΣОА ~КЗ
Зона кризиса	ΣА ~КЗ

где, ЛОА – ликвидные оборотные активы;

КЗ – краткосрочная задолженность (которая должна включать краткосрочную кредиторскую задолженность и непросроченную задолженность, которую необходимо погасить в исследуемом периоде);

НЗ – необходимые затраты;

ИП – плановые инвестиции;

ΣОА – суммарные оборотные активы;

ΣА – суммарные активы.

Динамическая финансовая устойчивость намечается с помощью прогнозирования основных показателей работы предприятия на обозначенный период времени в будущем.

Финансовая устойчивость предприятия за рассматриваемый период времени может не измениться (несущественно измениться), усилиться или ослабнуть.

Основные параметры, которые необходимо определить и которые используются для исследования степени финансовой устойчивости предприятия в динамике:

объем входящего финансового потока за исследуемый период;

объем финансовых расходов за исследуемый период времени с учетом влияния негативных факторов, увеличивающих расходы;

суммарный размер финансовых ресурсов, которые могут быть привлечены.

На основе полученной информации и расчетов строится матрица финансовой устойчивости, которая в окончательном варианте имеет вид, представленный на рисунке 2.5. Матрицы финансовых стратегий дают достаточно информации для обоснования финансовой стратегии предприятия.

Данная матрица показывает начальное состояние финансовой устойчивости предприятия, варианты ее изменения и предполагаемое ее состояние на конец исследуемого временного промежутка.

В рамках данной матрицы можно выделить основные 3 группы, показывающие степень экономических возможностей предприятия.

	Усиление степени устойчивости	Сохранение степени устойчивости	Ослабление степени устойчивости	Прогноз состояния ФУ на конец периода
Зона повышенной устойчивости				
Зона устойчивости				
Зона напряженности				
Зона риска				
Зона кризиса				

Рис. 2.5. Матрица финансовой устойчивости

Зоны, окрашенные серым цветом, означают удовлетворительное экономическое состояние; черным – неудовлетворительное/рисковое состояние. Зоны, носящие белый цвет, называются “переходными” зонами и означают недостаточные экономические возможности. «Статус» таких зон носит неопределенный характер и не позволяет однозначно назвать предприятие финансово устойчивым либо неустойчивым – особенно при имеющейся вероятности изменения (усиления/ослабления) статуса финансовой устойчивости.

Экономически привлекательным (непривлекательным) предприятие будет тогда, когда оно имеет положительные (отрицательные) тенденции и по итогу расчетов на конец исследуемого периода попадает в зону финансово-устойчивых (неустойчивых). На рисунке 2.5 эти группы обозначены в столбце «прогноз состояния ФУ на конец периода» соответствующим цветом.

Данное исследование предполагает следующие ситуации:

предприятие имеет достаточно ресурсов для реализации своего развития (возможна разработка политики активного развития);

предприятие не имеет достаточно ресурсов для реализации выбранной стратегии развития, поэтому необходимо сосредоточить его деятельность на основных направлениях, а также провести реструктуризацию затрат и, возможно, внести необходимые изменения в схему управления предприятия (провести политику модернизации);

средств достаточно только на покрытие издержек текущей деятельности (требуется политика изменения структуры затрат и управления полученными доходами);

у предприятия недостаточно средств на ведение текущей деятельности (требуется применение элементов антикризисного управления).

Рассмотренный метод анализа финансовой устойчивости дает возможность оценить, как текущее финансовое положение предприятия, так и его прогнозируемое финансовое положение на период перспективного планирования или другой заданный промежуток времени.

Универсальность, возможность применения для качественно разных экономических субъектов является отличительной характеристикой данного метода. Неизменной является только база проведения расчетов, а конкретные составляющие подбираются аналитиком самостоятельно – это позволяет брать во внимание индивидуальные черты и отраслевой фактор предприятия.

Также преимуществом описанного метода является его логическая завершенность «от начала до конца» – от расчета показателей текущей деятельности предприятия до получения примерных планов его развития в кратко- и долгосрочной перспективе [17].

На сегодняшний день многие предприятия в Донецкой Народной Республике нуждаются как в определении общей стратегии, которая бы учитывала все внешние и внутренние факторы в максимальном объеме, так и в разработке функциональных стратегий, в частности, таких как финансовая. Предприятиям необходимо проводить такие мероприятия, которые позволят им в будущем стабильно занимать нишу на рынке, которая была до кризисных явлений, а не обанкротиться и быть ликвидированным. Сохранение положения предприятия на рынке – это минимальная позиция, на которой необходимо утвердиться для развития деятельности в будущих периодах.

В сложившихся обстоятельствах деятельность предприятий должна предусматривать последовательный перечень целей: устранение неплатежеспособности; восстановление финансовой устойчивости; обеспечение финансовой стабильности в долгосрочном периоде.

Устранение неплатежеспособности возможно посредством таких мероприятий:

продажа краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности, запасов готовой продукции, избыточных производственных запасов;

продажа инвестиций (деинвестирование);

продажа нерентабельных производств и объектов непроизводственной сферы.

Восстановление финансовой устойчивости предприятия достигается посредством:

остановки нерентабельных производств;

выведения из состава предприятия затратных объектов;

контрактов на поставку продукции по фиксированной цене и другие.

Обеспечение финансовой стабильности в долгосрочном периоде возможно при помощи:

ускорения оборачиваемости активов до уровня не ниже среднеотраслевого;

обеспечение рентабельности продаж продукции на уровне не ниже среднеотраслевого;

обеспечение доли собственного капитала в структуре активов не выше среднеотраслевого и другие.

Осуществление данных рекомендаций даст возможность предприятиям Донецкой Народной Республики постепенно стабилизировать свою деятельность и занять нишу на местном рынке.

Успех каждого предприятия зависит от качества предоставляемых товаров и услуг, насколько они привлекательны для клиента и удовлетворяют ли желанию потребителей. Предоставляя особо актуальные товары, предприятия Донецкой Народной Республики смогут достаточно быстро укрепить свою позицию на нестабильном рынке региона.

Однако необходимо так же учитывать ряд факторов, которые играют немало важную роль в функционировании рынка и требуют соответствующего внимания. Такими факторами можно назвать: валютные колебания, обесценивание активов предприятия как следствие нестабильной ситуации, невозможность взятия банковского кредита, недостаточно разработанное налоговое законодательство, трудности с поставками сырья и материалов, а также с транспортировкой готовых товаров и так далее.

Разрабатывая финансовую стратегию, предприятиям Донецкой Народной Республики необходимо учитывать каждое ограничение, которое стоит на пути успешной реализации ее деятельности. Рациональным будет создавать такую финансовую стратегию, которая будет достаточно гибкой для внесения в нее коррективов в случае необходимости. Или же финансовая стратегия должна иметь альтернативные варианты своей реализации при изменении внутренних или внешних факторов окружающей среды. Гибкость финансовой стратегии предприятия может обеспечить финансовую устойчивость на рынке, существенно сократить риск банкротства и дать преимущество перед конкурентами.

Итак, можно сделать вывод, что значимость финансовой стратегии предприятия трудно переоценить. Её создание дает возможность осуществить долгосрочные общие и финансовые цели будущего экономического развития предприятия с учётом появления возможных чрезвычайных ситуаций. Она обуславливает рациональную эксплуатацию внутреннего финансового потенциала, позволяет осуществить новые перспективные инвестиционные возможности. При создании финансовой стратегии предприятия, главное – чтобы принятые финансовые решения были направлены на достижение стратегических целей. Таким образом, разработка финансовой стратегии является необходимым условием развития предприятия в долгосрочной перспективе.

2.2. Планирование финансового потенциала субъектов хозяйствования

В условиях необходимости восстановления экономики целью новой политики ДНР является формирование эффективных региональных социально-экономических систем, в первую очередь, за счет собственных финансовых возможностей. В этом контексте усиливается роль финансов, а вопрос эффективного управления финансовыми потоками, наращивания финансовых возможностей

региона и повышения эффективности использования имеющихся ресурсов приобретают особое значение.

Глобализация производства, развитие современных коммуникационных информационных технологий делают финансовые ресурсы наиболее подвижными экономическими ресурсами, определяющими динамику и результаты деятельности предприятий, ведь они формируютмощный финансовый потенциал для оперативного и стратегического влияния напроизводственно-хозяйственную ситуацию при быстром изменении конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков.

В этом контексте особую актуальность приобретают вопросы формирования и повышения эффективности использования финансового потенциала реального сектора экономикиДНР, поиск потенциальных резервов, а также разработка действенных механизмов мобилизации и рационального инвестирования. Многоаспектность и недостаточная полнота исследования вышеупомянутыхпроблем предопределили логику изложения материала.

Проблематика исследования сущности финансового потенциала предприятий и механизмыего формирования и использования являются сферой научных исследований многих ученых. И. Бритченко, Н. Краснокутская, Л. Федулова,П. Егорова, П. Комарецкая, Ю. Сердюк-Копчекчи, Е. Терещенко в своих работах исследуют теоретические аспекты финансового потенциала.

Несмотря на весомые результаты научных разработок ученых-экономистовстоит отметить, что ряд теоретико-методологических и практических вопросовпо формированию и использованию финансового потенциала реального сектораэкономики региона еще не получили должного научного обоснования и решения, а управление финансовым потенциалом предприятий все еще не отличается комплексностью и системностью решения проблем, что в свою очередьне способствует достижению финансовой самодостаточности региона. Обозначенные вопросы и обусловили потребность в исследовании комплексной научной проблемы формирования и

использования финансового потенциала реального сектора экономики региона.

Целью исследования является обобщение теоретических подходов к пониманиюсути финансового потенциала предприятий региона, оценка уровня и результатов финансового потенциала в динамике на примере предприятий Российской Федерации и представление рекомендаций для предприятий по предотвращению распыления финансового потенциала.

Прежде чем перейти к обоснованию научной проблемы формирования и использования финансового потенциала реального сектора экономики региона, необходимоопределиться с содержательным наполнением понятия «финансовый потенциал реального сектора экономики региона», поскольку оно является ключевым в данном исследовании.

Проведенный в работе анализ теоретического материала по проблеме определения финансового потенциала реального сектора экономики региона свидетельствует, что большинствосовременных исследований касаются отдельных аспектов понятия «потенциал», а именно:

сторонники ресурсного подхода финансовый потенциал предприятий определяют как объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми они могут распоряжаться для осуществления текущих иперспективных расходов. Эти ресурсы участвуют в производственно-хозяйственнойдеятельности и привлекаются для финансирования определенных стратегических направлений развития предприятия, чем и обеспечивают возможность трансформации ресурсного и производственного потенциалов в результаты деятельности предприятия [18, с. 268];

отождествлять финансовый потенциал предприятий с отношениями, с целью достижения максимально возможного финансового результата, предложили сторонники другого направления;

понимание под финансовым потенциалом предприятий «совокупности возможностей, которые определяются наличием и организацией использования финансовыхресурсов», заложено в исследованиях К. Ильиной [20, с. 205].

Таким образом, несмотря на разнообразие интерпретаций данного понятия,можно выделить несколько моментов, характерных для большинства подходов:

во-первых, отождествление финансового потенциала предприятий с совокупностью финансовых ресурсов не совсем корректно, поскольку, основываясь на ресурсной концепции, такие определения не учитывают той особенности финансового потенциала,что он проявляется в двух формах - реальной и мнимой;

во-вторых, обеспечение предприятий финансовыми ресурсами скорее является характеристикой финансового состояния предприятий и их устойчивости, а не потенциальных возможностей, а потому такие определения имеют несколько односторонний характер;

в-третьих, попытки показать, что финансовый потенциал - это особое видовое проявление потенциала, которому присущи не только статичность, но и способностьбыть движущей силой реализации совокупного, экономического потенциала.

На основании критического анализа современных теоретических подходов автор предлагает финансовый потенциал реального сектора экономики региона рассматриватькак динамическое сочетание имеющихся (реальных и нереализованных) финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятий региона и участвующих впроизводственно-хозяйственной деятельности, а также потенциальных возможностей их привлечения (способность) и эффективного использования в целях обеспечения устойчивого исбалансированного развития предприятий.

Финансовый потенциал предприятий региона представляет собой сложную динамическую систему, объединяющую в себе как пространственные, так и временные характеристики, концентрирует разные уровни связей и отношений, имеет определенные

закономерности развития. Вышеизложенный подход подтверждается следующими направлениями:

финансовый потенциал отражает прошлое, представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления таких, которые обусловливают возможность ее функционирования и развития. В этом контексте «финансовый потенциал предприятий» приобретает значение «ресурса»;

финансовый потенциал является характеристикой практического применения и использования имеющихся возможностей, обеспечивает разграничение реализованныхи нереализованных возможностей. В этой «ипостаси» финансовый потенциал предприятия приобретает значение «резерва»;

финансовый потенциал предприятия, ориентированный на развитие. Будучи единством устойчивого и изменчивого состояний, потенциал содержит возможные элементы будущего развития [19].

Финансовый потенциал имеет определенные закономерности развития, от умения использовать которых в решающей степени зависит эффективность функционирования предприятий:

финансовый потенциал предприятий определяется его реальными финансовымивозможностями в сфере финансово-экономической деятельности, причем не толькореализованными, но и нереализованными по любым причинам;

возможности любого предприятияво многом зависят от наличия финансовых ресурсов и финансовых резервов, не вовлеченных в производство и деятельность. Поэтому финансовый потенциал предприятий характеризуется также иопределенным объемом финансовых ресурсов, как вовлеченных в производство и деятельность, так и нет, но подготовленных для использования;

финансовый потенциал предприятий определяется не только имеющимися финансовыми возможностями, но еще и навыками различных категорий персонала;

уровень и результаты реализации финансового потенциала предприятия (объемыпроизведенной продукции или полученного дохода (прибыли)) определяются также формой

предпринимательства и адекватной ей организационной структурой [21, с. 273].

Состояние финансов предприятий зависит, прежде всего, от их финансового потенциала. В свою очередь положительные финансовые результаты являются главным ресурсом финансового потенциала, что говорит о прямой взаимозависимости этих двух понятий. Следовательно, оценить текущий и спрогнозировать будущий уровень финансового потенциала можно опираясь на разные группы финансовых показателей.

Проведем исследование на основе статистических данных, полученных из бухгалтерской отчетности организаций Российской Федерации (без учета субъектов малого предпринимательства) для того чтобы определить, как изменялся финансовый потенциал соответствующей совокупности предприятий за последние 15 лет.

В первую очередь рассмотрим графически динамику положительных и отрицательных финансовых результатов предприятий (рис. 2.6), а также изменения удельного веса убыточных предприятий в общем количестве средних и крупных предприятий Российской Федерации (рис. 2.7).

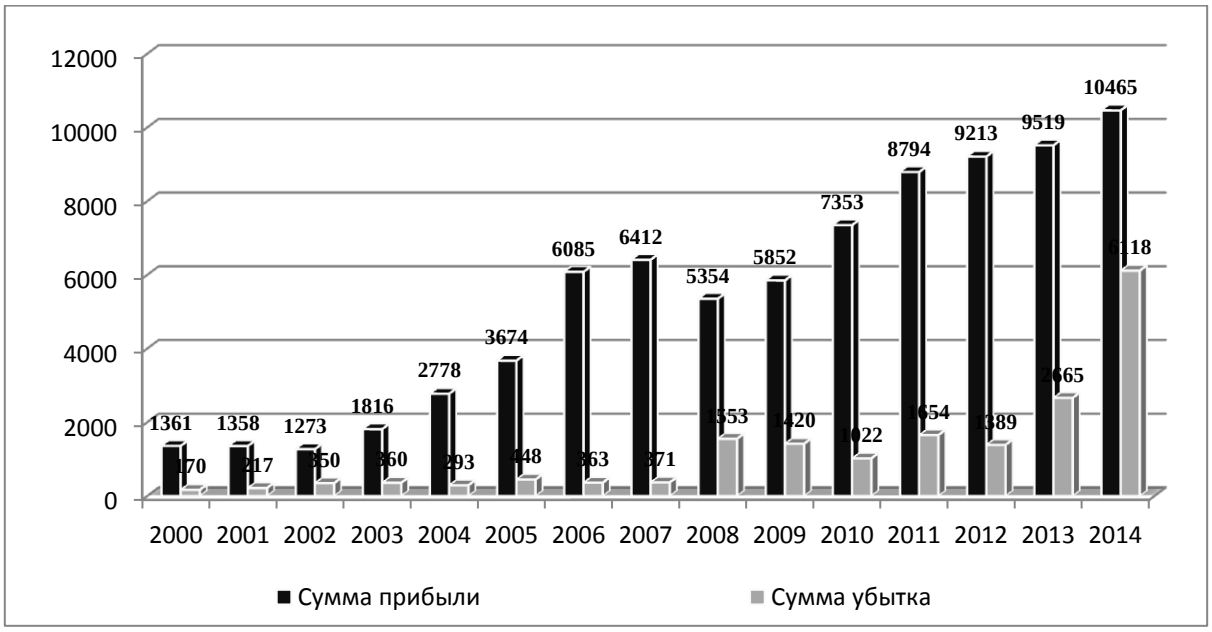


Рис. 2.6. Динамика финансового результата предприятий Российской Федерации в 2000 – 2014 гг., млрд. руб. [26]

Данные рис. 2.6 подтверждают начало острого экономического кризиса в 2014 г., на что указывает стремительное увеличение сумм отрицательных экономических результатов предприятий, в сравнении с 2013 г. прирост убытка в 2014 г. составил 130%, прирост прибыли за аналогичный период составил всего 10%. При этом отношение суммы прибыли к сумме убытка в 2014 г. составляет 1,7:1, тогда как в 2013 г. и 2012 г. на 1 рубль убытка приходилось 3,6 и 6,6 рублей прибыли соответственно. Наиболее оптимальное отношение прибыли к убытку наблюдалось в 2007 и 2006 гг. – 17,3:1 и 16,8:1. За тем последовали года мирового экономического кризиса: в 2008 и 2009 гг. величины прибыли предприятий упали ниже уровня 2007 г. (6412 млрд. руб.) до 5354 и 5852 млрд. руб. соответственно, одновременно убыток увеличился примерно в 4 раза в сравнении с 2007 г. до 1553 и 1420 млрд. руб. соответственно.

Что же касается удельного веса количества убыточных предприятий в Российской Федерации (см. рис. 2.7), то наибольшее их количество наблюдалось в 2002 г. – 43,5%, наименьшее – в 2007 г. – 25,5%. В 2014 г. доля предприятий с отрицательным финансовым результатом больше, чем в период предыдущего кризиса, и составляет 33,0%.



Рис. 2.7. Динамика удельного веса убыточных предприятий в 2000 – 2014 гг. [26]

Для более полной картины о финансовых результатах предприятий, проанализируем изменения уровней рентабельности активов и продаж, опираясь на показатели рис. 2.8.

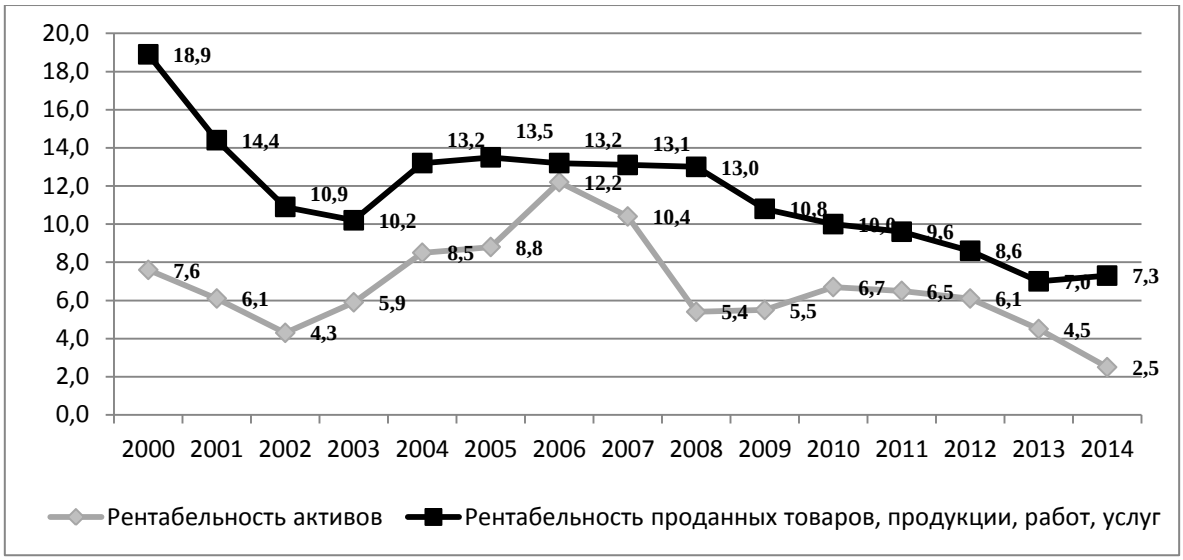


Рис. 2.8. Динамика рентабельности активов и продаж предприятий в 2000 – 2014 гг.[26]

Исходя из имеющихся данных, самый высокий уровень рентабельности продаж за исследуемый период был в 2000 г.- 18,9%, т.е. на 1 рубль выручки приходилось почти 19 копеек чистой прибыли. Но к 2003 году показатель упал до 10,2%, на протяжении 2004 – 2008 гг. Рентабельность держалась на уровне нескольким выше, чем 13,0%, после чего показатель начал планомерно снижаться и достиг минимума в 2013 г. – 7,0%.

При расчете рентабельности активов чистую прибыль сравнивают с величиной валюты баланса предприятия. Данный показатель эффективности меньше показателя рентабельности продаж для предприятий Российской Федерации на протяжении всего исследуемого периода. Данный факт говорит о том, что период оборачиваемости активов российских предприятий в среднем больше года. Максимальная рентабельность активов была достигнута в 2006 г. – 12,2%, минимум данного показателя продемонстрирован в 2014 г. – 2,5%.

Исходя из статистических данных за последние 15 лет, можно сказать о том, что Российская Федерация в текущий момент времени находится в глубоком кризисе, начало которого было заметно ещё в 2013 г. (резкое увеличение убыточных предприятий и самой величины убытков, а также падение рентабельности продаж и активов). При этом, если перед началом кризиса 2008 – 2009 гг. Наблюдался экономический подъем, то перед началом современного кризиса финансовые результаты находились в состоянии застоя, при котором не наблюдалось четких тенденций.

Следующим шагом исследования будет рассмотрение факторов, влияющих на финансовый потенциал, таких как изобретательская и инновационная активности. Для определения изобретательской активности, как правило, используют специальный коэффициент – число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. человек населения. Второй, интересующий нас показатель – это инновационная активность организаций, под которым понимают удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе обследованных организаций по Российской Федерации.

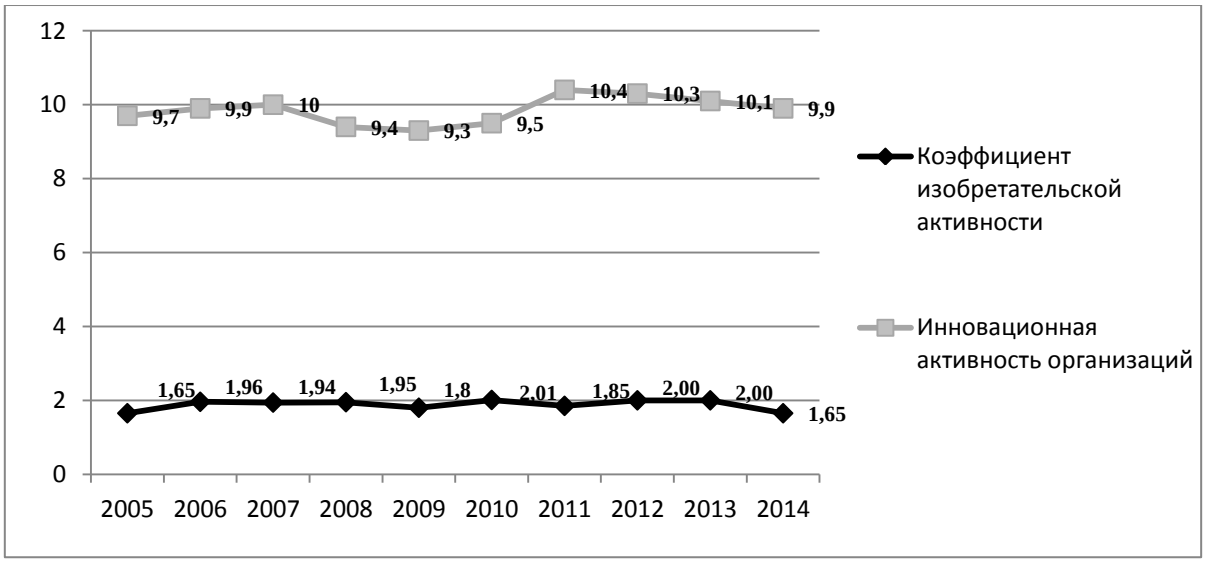


Рис. 2.9. Динамика изобретательской и инновационной активностей в 2005 – 2014 гг. [26]

Данные показатели не имеют значительных колебаний в своем уровне на протяжении всего десятка исследуемых лет. Изобретательская активность в 2014 году снизилась до уровня 2005 г. и составила 1,65 патентных заявок на 10 тыс. населения, максимальное количествопатентных заявок было подано в 2010 г. – 2,01 на 10 тыс. населения. В инновационной активности предприятий наблюдалось проседание показателя в период мирового кризиса: самой низкой инновационная активность была в 2009 г. – 9,3% предприятий внедряют инновационные проекты, продукты и технологии в процессе своей деятельности.

В целом оба показателя находятся на низком уровне и не имеют тенденции к росту, что говорит о том, что предлагаемые инновации не всегда приживаются и приносят желаемый результат, а изобретательская деятельность не носит системного характера и, как правило, не монетизируется. Все это заставляет предприятия Российской Федерации идти по экстенсивному пути развития и никак не способствует наращиванию финансового потенциала.

Значительную роль финансового потенциала предприятия играет степень эффективности использования основных производственных фондов. Для анализа данного аспекта деятельности предприятия используют показатели фондовооруженности и фондоотдачи, которые в идеале должны увеличиваться.

В исследовании рассмотрено показатель изменения фондовооруженности, который рассчитывается как частное от деления индекса физического объема основных фондов года t к году (t–1) и индекса физического объема совокупных затрат труда года t к году (t–1) в сопоставимых ценах. А также проанализирован показатель изменения фондоотдачи, рассчитанный как частное от деления индекса физического объема добавленной стоимости года t к году (t–1) и индекса физического объема основных фондов года t к году (t–1) в сопоставимых ценах. В целях наглядности приведено темпы прироста фондовооруженности и фондоотдачи за 2008 - 2014 гг. на рис. 2.10 в виде графика.

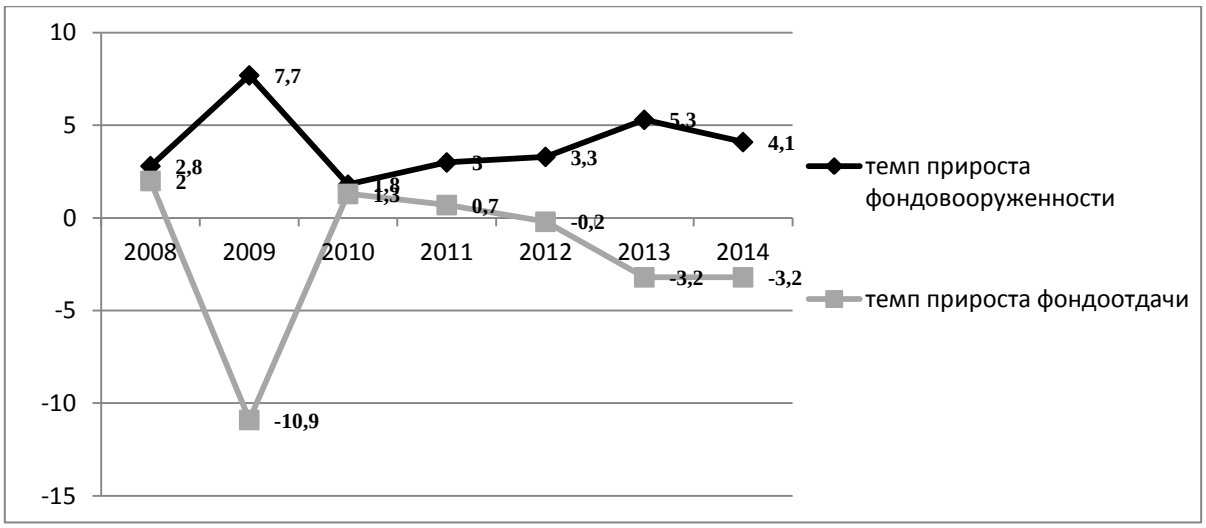


Рис. 2.10. Динамика фондовооруженности и фондоотдачи на предприятиях Российской Федерации в 2008 – 2014 гг., % [26]

Два исследуемых показателя изменялись практически зеркально. Фондоотдача имеет тенденцию к снижению: после резкого падения в 2009 г. на 10,9% показатель незначительно поднялся на 1,3% и 0,7% в 2010 и 2011 гг., далее продолжилось падение – как в 2013 г., так и в 2014 г., фондоотдача уменьшилась на 3,2%. Можно сделать вывод о том, что все меньше добавленной стоимости (разность между выручкой организации и затратами на приобретение товаров и услуг у внешних организаций) приходится на физический объем основных фондов. Фондовооруженность, напротив, увеличивалась: в 2009 г. на 7,7%, такое изменение связано с сокращением рабочих мест и количества рабочих часов; далее темпы прироста были более умеренными (от 1,8% до 5,3% в год).

Стоит отметить, что фондовооруженность и фондоотдача находятся в логической взаимосвязи, так как физический объем основных фондов в первом случае находится в числителе,а во втором – в знаменателе. Увеличение фондовооруженности соответствует формальным требованиям, но не имеет реальной ценности для потенциала предприятий без увеличения фондоотдачи.

Два предыдущих показателя объединяет в себе индекс производительности труда по России, который рассчитывается как частное от деления индекса физического объема ВВП и индекса

изменения совокупных затрат труда в эквиваленте полной занятости. Темп прироста производительности труда рассмотрено на рис. 2.11.

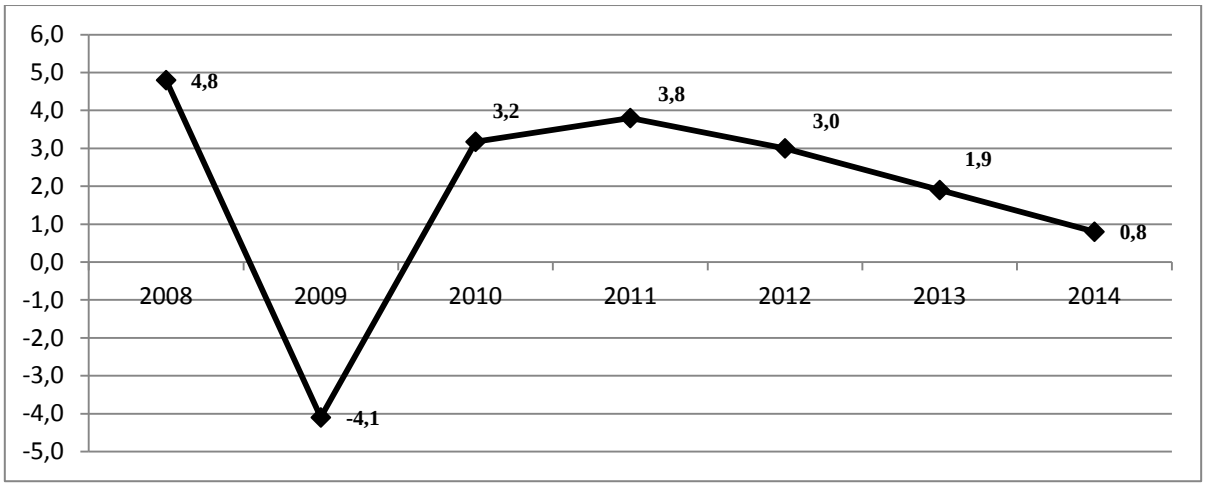


Рис.2.11. Динамика производительности труда по России, % [26]

В связи со значительным снижением объема ВВП в 2009 г. производительность труда в среднем по России сократилась на 4,1%, после чего началось восстановление на 3,2% и 3,8% в период с 2010 – 2011 гг. Затем темпы прироста производительности труда стали замедляться и в 2014 г. этот показатель составил 0,8%.

Такая динамика целесообразности труда не стимулирует финансовый потенциал предприятий, руководству которых необходимо заняться поиском возможностей для интенсификации труда, а также для количественного и качественного наращивания кадрового и производственного потенциалов.

Далее рассмотрено динамику изменения стоимости заемных ресурсов для российских предприятий с целью того, чтобы оценить доступность кредита для предприятия. На рис. 2.12графически отображено кривые изменения средней ставки по кредиту для предприятий и ставки рефинансирования, устанавливаемой Банком России.

Ставка рефинансирования в сентябре 2012 г. увеличилась с 8,00% до 8,25%, такая ставка считается достаточно высокой в сравнении с развитыми странами. В США ставка составляет 0,25%, в Великобритании – 0,5%, в Еврозоне – 0,75%, в Канаде – 1%, в Южной

Кореи – 2,75%. В развивающихся странах ставки центральных банков сопоставимы со ставкой Банка России: в Бразилии ставка находится на уровне 7,25%, в Индии – 8,00%, в Армении – 8,25% [26].

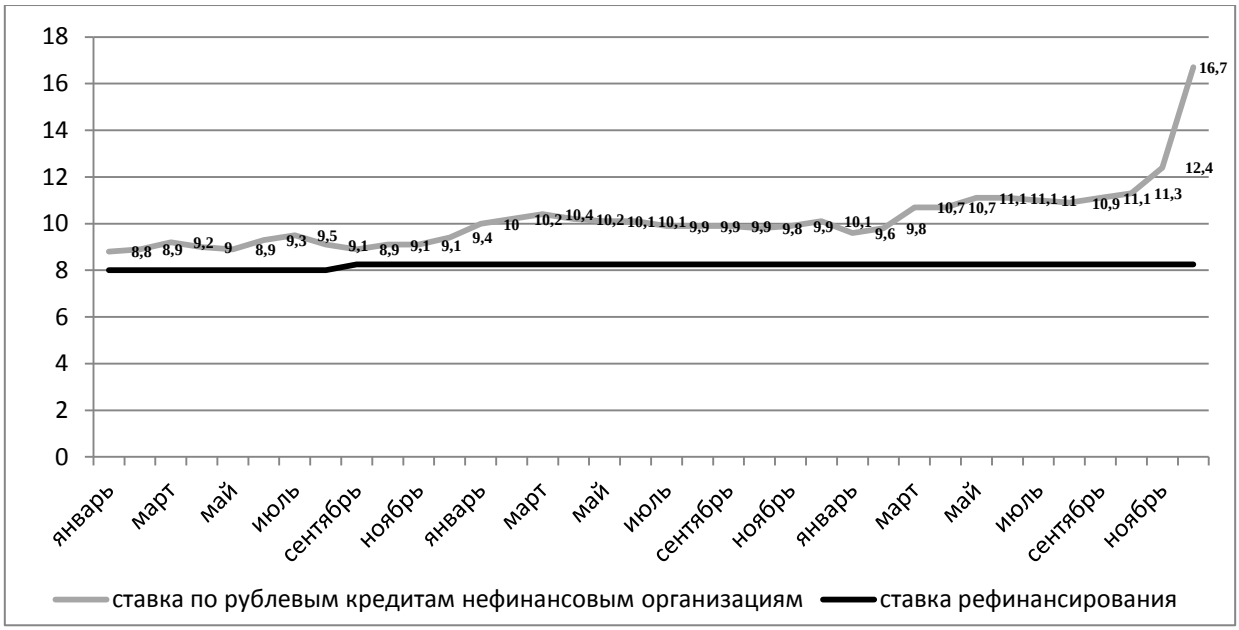


Рис. 2.12. Средневзвешенные ставки по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям, и ставка рефинансирования в 2012 – 2014 гг., % [26]

Средневзвешенные ставки по кредитам, всегда выше ставки рефинансирования центрального банка. Ставки по кредитам в коммерческих банках непосредственно влияют на развитие предприятий в стране, являясь ценой инвестиционного ресурса. Стоимость кредита увеличивалась умеренными темпами до октября 2014 г., после чего начался резкий скачок стоимости до 16,7% в декабре 2014 г., что связано в первую очередь с высоким уровнем инфляции.

Следует заметить, что средний уровень рентабельности активов крупных и средних российских предприятий в 2012, 2013 и 2014 гг. составлял 6,1%, 4,5% и 2,5% соответственно (см. рис. 2.9). Такая статистика говорит о том, что далеко не всем предприятиям в Российской Федерации доступны кредитные ресурсы, и финансовый потенциал не может быть увеличен благодаря действию финансового

рычага (эффект происходит лишь в том случае, если стоимость заемных ресурсов ниже рентабельности активов).

Несмотря на высокую стоимость заемных ресурсов, удельный вес заемных и привлеченных источников капитала увеличивается, на что указывает тенденция к постепенному уменьшению коэффициента автономии российских предприятий. Сокращение доли собственного капитала приводит к увеличению рисков: возрастает не только риск непогашения обязательств, но и процентные расходы. Динамика изменения степени независимости предприятий представлена на рис. 2.13.

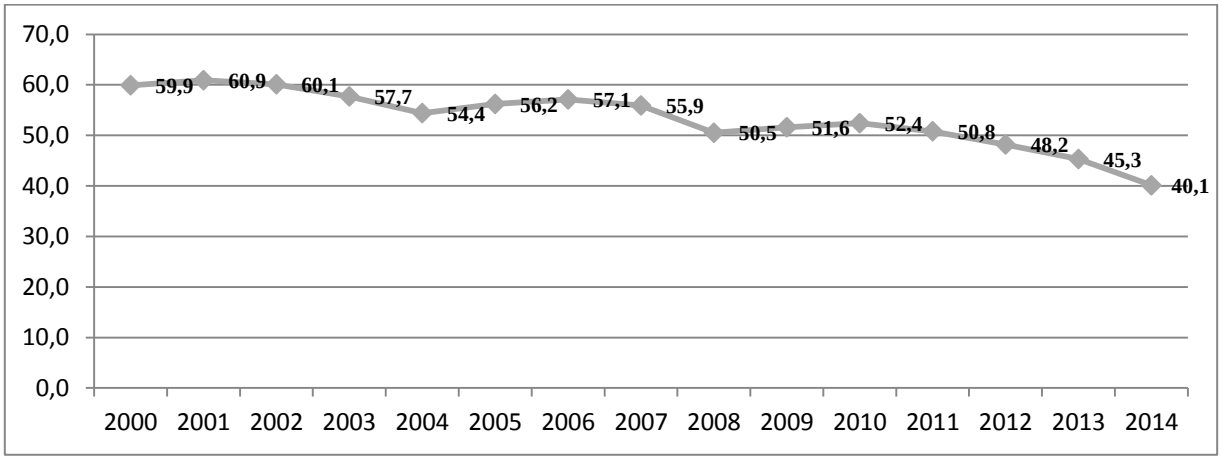


Рис. 2.13. Динамика коэффициента автономии предприятий Российской Федерации за 2000 – 2014 гг., % [26]

За последние 15 лет самый высокий коэффициент ликвидности у крупных и средних предприятий Российской Федерации был отмечен в 2001 г. и составил 60,9%, затем к 2004 г. показатель упал до 54,4%, после опять началось увеличение коэффициента. В 2008 г. удельный вес собственного капитала в валюте баланса предприятий уменьшился практически до критической (согласно желательным нормативам) величины – 50,5%. Ниже 50% коэффициент автономии в среднем для российских предприятий стал в 2012 г. – 48,2%. В 2014 г. показатель достиг минимума – 40,1%.

Устойчивое финансовое состояние предприятия является необходимым условием егодеятельности в рыночных отношениях,

поскольку от этого зависитсвоевременность и полнота погашения его обязательств по оплате трудаработников, расчетов с бюджетом, банками и поставщикамиматериальных ресурсов, по выплате дивидендов и т.п. Финансовый потенциалможно считать эффективнымв том случае, если он покрывает собственными средствами неменее 50% финансовых ресурсов, необходимых для осуществленияконкурентоспособной деятельности предприятия, целенаправленно иэффективно использует финансовые ресурсы и является платежеспособным.

В то же время, для предприятий, функционирующих на рынке не первый год, привлеченное финансирование более привлекательно, поскольку оно не «размывает» акционерный капитал.

Для составления более полной картины о финансовом потенциале организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации проанализированотемпы прироста кредиторской и дебиторской задолженностей, а также темпы прироста просроченной кредиторской и дебиторской задолженностей (рис. 2.14 и рис. 2.15).

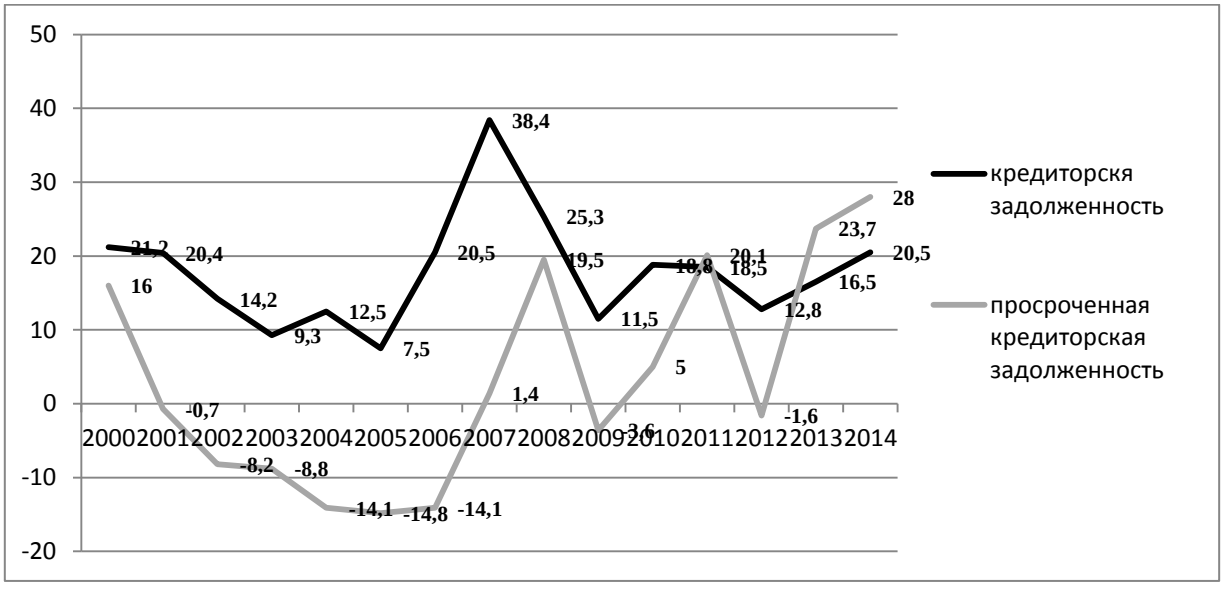


Рис. 2.14. Темпы прироста кредиторской и просроченной кредиторской задолженности российских предприятий, % [26]

Темпы роста кредиторской задолженности вплоть до 2011 г. опережали темпы роста просроченной кредиторской задолженности, другими словами, удельный вес просроченных кредитов постоянно уменьшался. Но в 2011 г., 2013 г. и 2014 г. прирост просроченных обязательств предприятий составил 20,1%, 23,7% и 28% против 18,5%, 16,5% и 20,5% совокупных обязательств.

Самое резкое увеличение объема кредиторской задолженности было в 2007 г. – 38,4%, после чего, в 2008 г. обязательства выросли еще на 25,3%, а прирост просроченных обязательств по кредитам составил 19,5%.

Такая статистика описывает необдуманную кредитную политику банков в тот период, повлекшую за собой кризисную ситуацию, прежде всего, в банковском секторе.

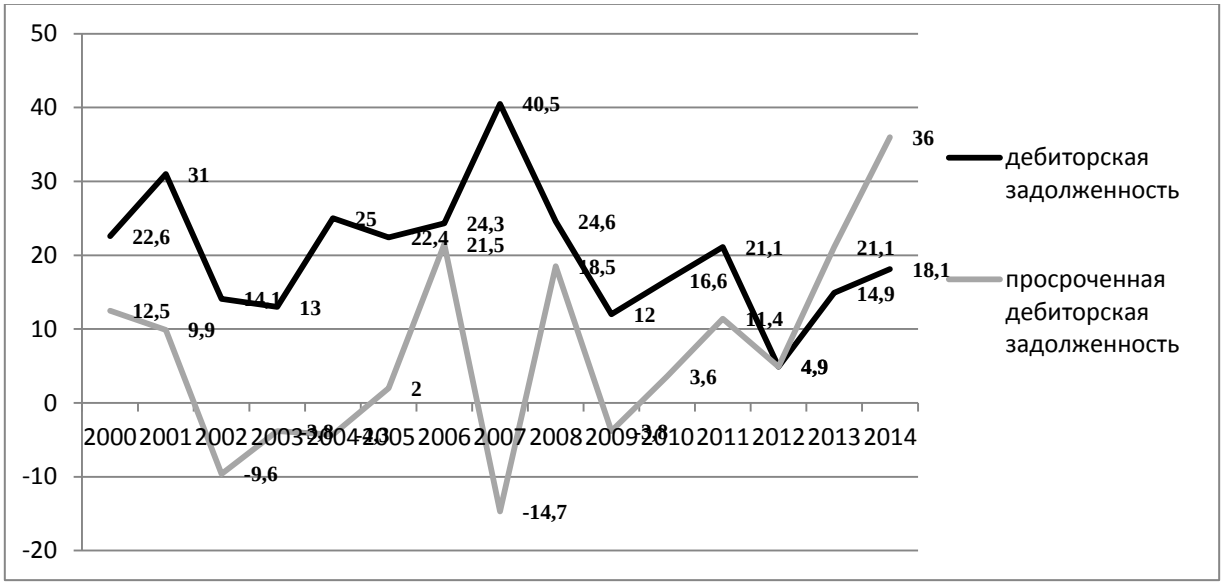


Рис. 2.15. Темпы прироста дебиторской и просроченной дебиторской задолженности российских предприятий, % [26]

Судя по рис. 2.15, удельный вес просроченной дебиторской задолженности также постоянно уменьшался, но в 2012 г. темп прироста как просроченной, так и совокупной дебиторской задолженности составил 4,9%, после чего просроченные долги дебиторов возросли на 21,1% и 36,% в 2013 г. и 2014 г. соответственно – самый значительный прирост за исследуемый

период. В 2007 г. дебиторская задолженность выросла на 40,5%, при этом просроченные долги в ее составе сократились на 14,7%, этот факт говорит о хорошем состоянии дел в операционной деятельности российских предприятий в тот период.

Исходя из проанализированныхданных, можно говорить о стагнации экономики Российской Федерации на протяжении 2008 – 2014 гг. и постепенном уменьшении финансового потенциала среднестатистической организации, что повышает ценность рационального распоряжения реальными и потенциальными ресурсами предприятия.

При острой нехватке собственных доходов для развития, заемные источники инвестирования остаются труднодоступными, основной массе предприятий. Причин депрессивного развития субъектов много, но главные из них кроются в инерции структуры производства, ситуации его технологической отсталости и физического износа основных средств, в неприоритетности государственной научно-промышленной политики, в условияххозяйствования, сложившихся в результате проведениянеэффективных экономических, финансовых и налоговых преобразований, которые не позволяют предприятиям зарабатыватьсредства на модернизацию, в высокой стоимости заемных средств [22].

По мнению П. Комарецкой, управление финансовымпотенциалом осуществляется на предприятиях по поводу достижения максимально возможного финансового результата при следующих условиях:

наличие собственного капитала, достаточногодля выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;

возможности привлечения капитала в объеме, необходимом дляреализации эффективных инвестиционных проектов;

рентабельности вложенного капитала;

наличия эффективной системыуправления финансами, которая обеспечивает прозрачность текущего и будущего финансового состояния [23, с. 103].

Не вызывает сомнения тот факт, что управление финансовым потенциалом предприятия имеет свои особенности, среди которых Ю. Сердюк-Копчекчи выделяет:

учет влияния конкуренции;

проявление результатов управления через размер и срокипротекания денежных потоков;

необходимость оптимального распределения и перераспределения финансовых ресурсов;

разработка и принятие решений по достижениюопределенного компромисса между требованиями доходности, надежности и ликвидности капитала промышленных предприятий;

потребность в формировании финансовых ресурсов из различных источников;

регулирование структурных преобразований финансового потенциала;

использования методов управленческого воздействия на финансовые ресурсы [24, с. 88].

При выборе показателей для оценки финансового потенциала важно учитывать то, что финансовый потенциал представляет собой агрегированную систему количественных и качественных показателей, которые характеризуют финансовый потенциал экономической системы, как на текущий момент времени, так и на перспективу. Соответственно, перечень показателей должен быть разработан с применением комплексного, системного и стратегического подходов.

На практике для анализа факторов финансовой среды предприятий чаще используются такие методы: PEST-анализ, SWOT-анализ, SNW – анализ, анализ сценариев, портфельный анализ и т. д.

Для оценки финансового состояния используются показатели обеспеченности финансовыми ресурсами, платежеспособности, финансовой устойчивости, прибыльности, рентабельности, оборачиваемости.

Финансовый потенциал, будучи категориейуправления, подлежит планированию, регулированиюи реализации. Планируемые

значения финансового потенциала базируются, прежде всего, наскорректированных показателях его реализации в предыдущихпериодах с учетом прогнозируемых изменений объемов продаж, рентабельности собственного и заемного капитала, обеспечения положительного эффекта финансового иоперационного рычага, реализации инвестиционных проектови т. д.

Когда хозяйственные интересы обеспечиваются в условиях рыночного саморегулирования экономики, каждое предприятие планирует свою деятельность,самостоятельно оценивает потребность в финансовых ресурсах иэффективность их использования в производстве или в прибыльных вложениях, несет полную ответственность заполученные результаты. Для обеспечения скоординированной работы всех подразделений организации, контроля над производственными процессами и рациональным использованием ресурсов, стимулирования работников, возрастает рольфинансовых планов организаций и предприятий всех формсобственности и масштабов производства.

Финансовое планирование, как умение предвидетьцели, результаты деятельности и ресурсы, необходимые для постоянного совершенствования деятельности с учетом изменяющихся и возможностей,а также измерения влияния фактороввнутренней и внешней среды, должно быть непрерывным, планы не могут быть статическими, а должны гибко меняться в соответствии с условиями. Итак, финансовое планирование - это планирование всехфинансовых ресурсов, доходов и направлений их расходования,составляющих основу финансового потенциала для обеспечения развития предприятия. Содержание финансового планирования - это разработка финансовых планов,а назначение - эффективное управление финансами посредствомих разработки и исполнения. Суть финансового планированиязаключается в составлении финансовых планов разного содержания иназначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Таким образом, финансовое планирование на предприятии является элементом управленческой деятельности, связанной

спроцессом составления финансовых планов, прогнозов и бюджетов, контроля за их выполнением, выявление причинотклонений от запланированных параметров. В общемвиде оно представляет собой перечень действий и последовательности формирования финансового потенциала, подведение под него соответствующих материальных, трудовых и финансовых ресурсов длядостижения поставленных предприятием финансовых целей и задач. Финансовое планирование, как одна из функцийуправления, позволяет предусмотреть все необходимые действия, максимум неожиданностей, которые могут возникнуть в процессе деятельности, и предложить пути минимизации негативныхпоследствий «распыления» финансового потенциала [25, с. 34].

Исходя из всего выше перечисленного, основными факторами успеха в обеспечениииэффективного управления финансовым потенциалом предприятия должны стать:

Совершенствование финансового потенциала за счет увеличениявходящих и уменьшения исходящих денежных потоков (повышение размероввходящих денежных потоков возможно за счет увеличения выручки отреализации; сокращение исходящих денежных потоков можно достичь засчет: снижения затрат, относимых на себестоимость продукции и которыепокрывают за счет прибыли).

Мобилизация внутренних резервов. Это: проведениереструктуризации активов предприятия; совокупность мероприятий, связанных сизменением структуры и состава активов баланса; превращения в денежнуюформу имеющихся материальных и финансовых активов.

Учет влияния конкуренции.

Необходимость оптимального распределения и перераспределенияфинансовых ресурсов.

Разработка и принятие решений по достижению определенного компромиссамежду требованиями доходности, надежности и ликвидности капитала предприятий.

Регулирование структурных преобразований в финансовом потенциале.

Использование методов управленческого воздействия на финансовыересурсы.

Создание информационной структуры предприятия с соответствующими центрами ответственности, осуществляющимиинформационное обеспечение. Систематизация их функций и взаимосвязей между ними, а также определения требований к информационному обеспечению [25, с. 144].

Следовательно, важной составляющей деятельности предприятия должно бытьэффективное состояние финансового потенциала, поскольку он является основойсоздания и развития устойчивых конкурентных преимуществ предприятия наоснове формирования уникальных комбинаций ресурсов и высоких компетенций.

Главной задачей управления финансовым потенциалом предприятия являетсяоптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличенияположительного финансового результата. Для этого предприятие должноиметь правильно составленный финансовый план своей деятельности. Как итог, совершенствование финансового потенциала возможно путем повышениярезультативности размещения и использования ресурсов предприятия, при сохранении платежеспособностии кредитоспособности.

2.3. Финансовое планирование деятельности промышленных предприятий

Устойчивое развитие предприятия в современных условиях невозможно без налаживания и введения действенных систем управления.Важным элементом такого управления является планирование, которое по праву считается его важнейшей и самой сложной функцией. Основываясь на определенной системе знаний, планирование, не генерирует новых знаний непосредственно, создаетпредпосылки новой реальности, которая сама по себе является

встроенным организационнымзнанием определенной социально-экономичной системы. Планы через деятельность людей превращают идеи в определенные блага. В процессе планирования осуществляется предварительный отбор моделей будущего состояния системы, созданные в индивидуальном или коллективном сознании планировщиков [27]. Чем более эффективнымисредствами планирования и критики моделей обладает система (предприятие),тем быстрее она эволюционирует, опережая другие системы (предприятия).Таким образом, планирование можно рассматривать как важный фактор эволюции социально-экономических систем, их устойчивости и конкурентоспособности.

Промышленность - важнейшее структурное звено (сектор) хозяйственного комплекса Украины. На нее приходится 1/3 основных фондов, более 35% занятого населения. Ведущая роль промышленности в экономике Украины определяется, прежде всего, тем, что, обеспечивая все отрасли народного хозяйства орудиями труда и новыми материалами, она является наиболее активным фактором научно-технического прогресса и расширенного воспроизводства в целом. Промышленность размещена на территории государства достаточно неравномерно. Наибольшая концентрация ее сложилась в Донецком районе (Донецкая и Луганская области) и Приднепровье (Днепропетровская и Запорожская области).

Исходя из этого, необходимо проанализировать основные результаты деятельности промышленных предприятий России и Украины.

На рис. 2.16 представлено объем реализованной промышленной продукции (товаров, услуг) в Украине.

Из рис. 2.16 видно, что динамика объема реализованной промышленной продукции (товаров, услуг) в Украине характеризуется скачкообразными тенденциями и достигает своего максимума в 2014 г.

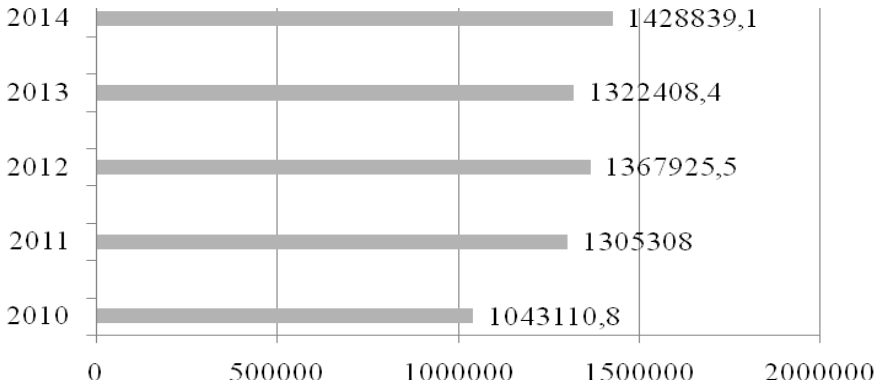


Рис. 2.16.Объем реализованной промышленной продукции (товаров, услуг) в Украине в 2010-2014 годах, млн. грн. [36]

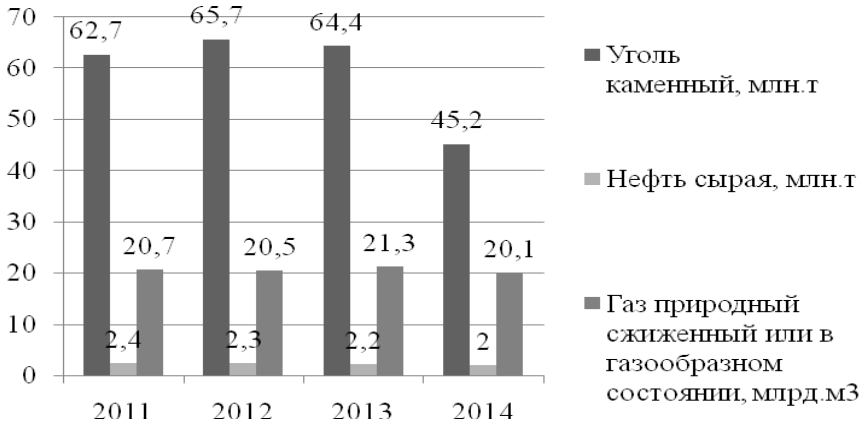


Рис. 2.17.Производство основных видов промышленной продукции в Украине за 2011-2014 гг. [36]

Что касается производства основных видов промышленной продукции, то в 2011-2014 гг. существенно преобладает производство каменного угля, после – сырой нефти и менее всего ведется добыча природного газа (рис. 2.17).

В табл. 2.2 приведено сравнительные данные по объемам реализованной промышленной продукции (товаров, услуг) в Украине и Донецкой обл.

Из табл. 2.2 видно положительную динамику объема реализованной промышленной продукции в Украине и отрицательную в Донецкой обл. Также прослеживается тенденция снижения удельного веса Донецкой обл. в общем объеме

реализованной промышленной продукции Украины с 15,1% в 2014 г. до 11,6% в 2015 г.

Таблица 2.2

Объем реализованной промышленной продукции (товаров, услуг) в Украине и Донецкой обл. [36]

Год	Регион	Объем реализованной промышленной продукции (товаров, услуг) без НДС и акциза, млн.грн.		Удельный вес региона в общем объеме реализованной промышленной продукции,%
		всего	в т.ч. добывающей и перерабатывающей промышленности; поставки электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха; забора, очистки и подачи воды	
2015	Украина	1351375	1342010	100
	Донецкая обл.	156746,7	156236,2	11,6
2014	Украина	1195592	1186357	100
	Донецкая обл.	180596,4	179617,3	15,1

В табл. 2.3 представлено уровень рентабельность операционной деятельности предприятий в Украине

Таблица 2.3

Рентабельность операционной деятельности предприятий в Украине по видам экономической деятельности[36]

Год	Вид деятельности	Результат от операционной деятельности	Расходы операционной деятельности	Уровень рентабельности (убыточности),%
2014	Всего	-133698,7	3296515	-4,1
	сельское, лесное и рыбное хозяйство	43724,8	212417	20,6
	промышленность	26645,9	1654486,8	1,6
	строительство	8639,1	150101,9	5,8
2013	Всего	108626,3	2790648	3,9
	сельское, лесное и рыбное хозяйство	19507,4	172904,8	11,3
	промышленность	46273,4	1527700,7	3
	строительство	-10,2	155085,5	0
2012	Всего	146404,8	2938536,6	5
	сельское, лесное и рыбное хозяйство	34455,4	158513,7	21,7
	промышленность	52583,2	1568185	3,4
	строительство	-211,7	161730,4	-0,1

Исходя из данных табл. 2.3 можно сделать вывод, что расходы операционной деятельности значительно превышают результат от операционной деятельности, вследствие этого уровень рентабельности находится на достаточно низком уровне. Что касается промышленной сферы, то уровень рентабельности имеет тенденцию к снижению.

Количество активных предприятий как в Украине, так и в Донецкой обл. достигло своего максимума в 2013 г., а уже в 2014 г. немного снизилось (табл. 2.4). Аналогичная тенденция наблюдается и в промышленной сфере.

Таблица 2.4

Количество активных предприятий по регионам Украины и видам экономической деятельности, ед. [36]

Год	Регион	Всего	Сельское, лесное и рыбное хозяйство	Промышленность	Строительство	Образование	Здравоохранение
2014	Украина	631184	48123	46445	32812	39926	23277
	Донецкая обл.	47389	2144	3566	2695	2696	1754
2013	Украина	669993	50692	50298	37133	41423	23814
	Донецкая обл.	48580	2159	3855	2951	2707	1757
2012	Украина	622538	48423	48103	34001	40390	21309
	Донецкая обл.	46211	2088	3817	2899	2641	1601

Индекс промышленной продукции - относительный показатель, характеризующий изменение массы произведенных материальных благ в текущем периоде по сравнению с базисным.

Индекс промышленной продукции в Украине выступает как средневзвешенная величина, основу весовой структуры которой составляют данные о распределении валовой добавленной стоимости между промышленными видами деятельности, из соответствующих индивидуальных индексов по каждому товару.

Методология расчета индекса базируется на использовании данных о динамике производства видов продукции по установленному постоянному набору товаров-представителей (около

1000 позиций) и структуры валовой добавленной стоимости за базисный год (100%).

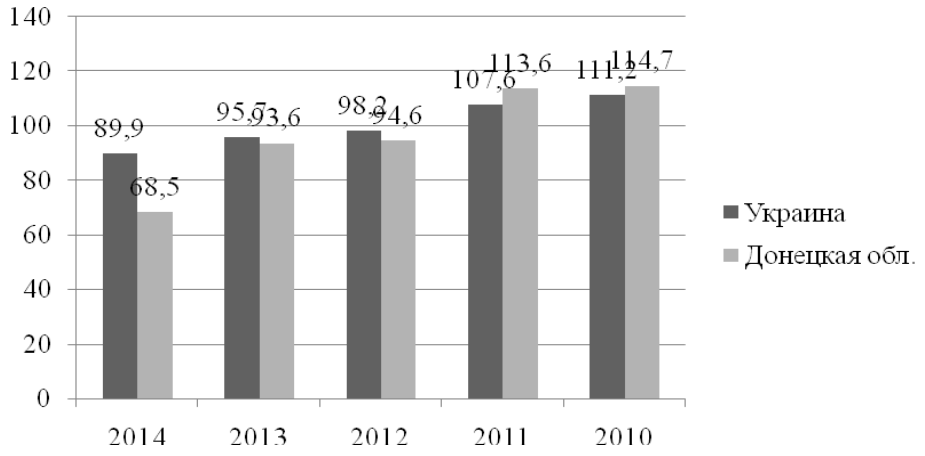


Рис. 2.18. Индексы промышленной продукции [36]

На протяжении 2010-2014 гг. и в Украине, и в Донецкой обл. наблюдается рост индекса промышленной продукции, что является положительной тенденцией развития экономики.

Таблица 2.5

Инновационная активность промышленных предприятий [36]

Год	Удельный вес предприятий, занимавшихся инновациями	Общая сумма расходов
	%	млн.грн.
Украина		
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014	16,1	7695,9
Донецкая обл.		
2010	10,6	786,143
2011	10,6	2391,256
2012	11,8	1447,629
2013	10,5	930,685
2014	14,6	516,072

Одним из показателей развития промышленности является инновационная активность промышленных предприятий (табл. 2.5).

Исходя из данных табл. 2.5 можно утверждать, что до 2012 г. удельный вес предприятий, занимавшихся инновациями,

аследовательно и общая сумма расходов на инновации имели тенденцию к росту. Начиная с 2013 г. ситуация изменилась и исследуемые показатели начинают снижаться.

Для украинских предпринимательских структур можно выделить несколько сфер, где ощущается потребность в применении финансового планирования:

вновь созданные предприятия. Активные процессы развития предпринимательства приводят к созданию новых организаций и предприятий, усиление конкуренции между ними, банкротства и закрытия многих из них. Деятельность новых предпринимательских структур невозможна без научно обоснованного плана - бизнес-плана, который разрабатывается каждой предпринимательской структурой в период основания. В бизнес-планировании гибко сочетаются производственные и рыночные, финансовые и технические, внутренние и внешние аспекты деятельности предприятия. Этот документ дает четкий ответ на многие вопросы и предостерегает новых товаропроизводителей от возможных ошибок и просчетов [28]. Для предпринимательских структур разрабатывается маркетинговый план, оцениваются реальные конкуренты, определяется стратегия развития, обосновываются оптимальный объем производства, штаты работников, материальные ресурсы, финансовые результаты и тому подобное;

действующие предпринимательские структуры, осуществляющие реструктуризацию и диверсификацию производства. В условиях растущей конкуренции большинство предпринимательских структур вынуждены постоянно заботиться о совершенствовании продукции, освоении выпуска новых конкурентоспособных товаров и услуг, что приводит к значительным структурным сдвигам в производстве. Существенные изменения в технике, технологии, организации производства, сбыте продукции влияют на основные параметры деятельности предприятия. Необходимость их определения еще до начала серьезных изменений в производстве вызывает потребность в планировании деятельности предприятия в соответствии с условиями, которые сложились или

могут сложиться в будущем. Полученные в процессе планирования ожидаемые параметры деятельности служат основой принятия управленческих решений;

поскольку в сфере государственных предприятий функция планирования является традиционной, а его характер не предусматривает собственных целей развития, анализа и прогнозирования состояния экономики в зависимости от изменений во внутренней и внешней средах, в условиях рынка им необходимо постоянно использовать опыт планирования деятельности других предприятий [29].

На рис. 2.19 представлено индексы производства по видам экономической деятельности РФ.

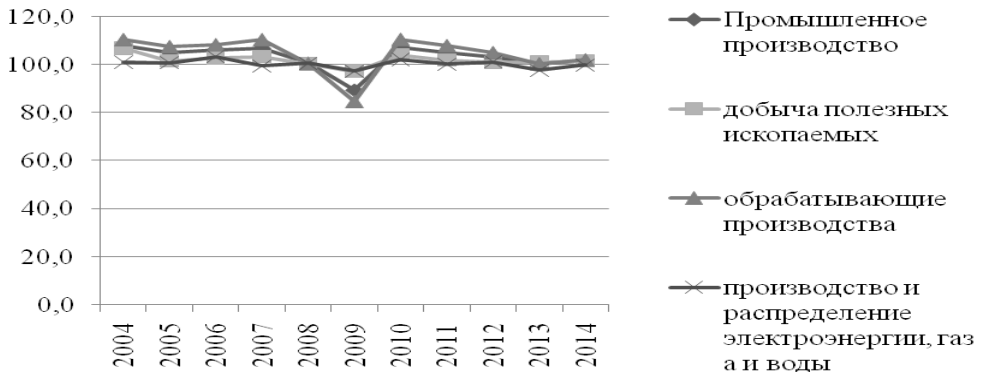


Рис. 2.19. Индексы производства по видам экономической деятельности РФ [37]

Из рис. 2.19 видно, что индексы производства по видам экономической деятельности в РФ находятся практически на одинаковом уровне. Исключением является незначительное снижение индекса производства общего и в сфере обрабатывающих производств в 2009 г.

Под производственной мощностью предприятия понимают максимально возможный выпуск продукции при реально существующем объеме производственных ресурсов и достигнутом уровне техники, технологии и организации производства (рис. 2.20).

Величина производственной мощности предприятия формируется под влиянием многих факторов. Главные из них:

номенклатура, ассортимент и качество выпускаемой продукции;

количество установленного оборудования, размеры и состав производственных площадей, возможный фонд времени работы оборудования и использования площадей в течение года;

прогрессивные технико-экономические нормы производительности и использования оборудования.

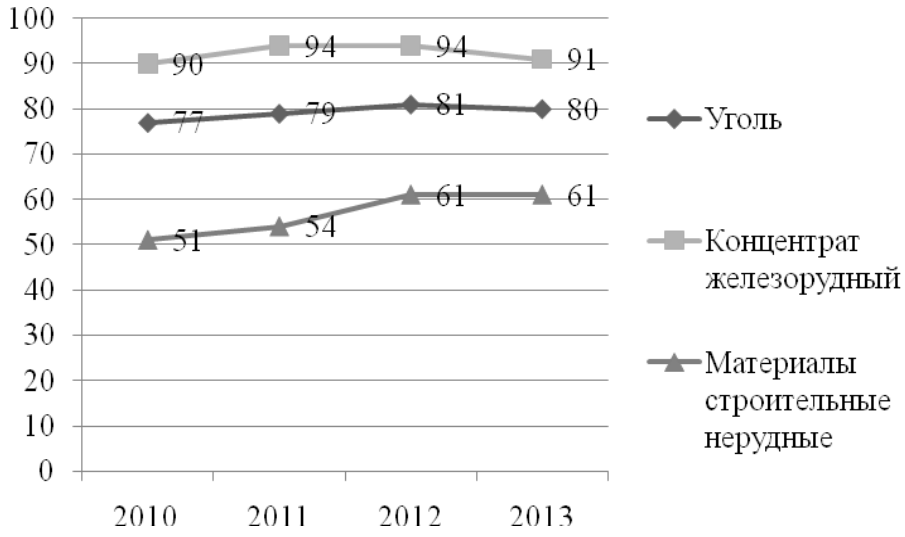


Рис. 2.20. Уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции, % [37]

Из рис. 2.20 видно, что предприятия не используют полностью свою производственную мощность. Лишь в сфере добычи угля уровень использования производственной мощности находится на высоком уровне, а при производстве строительных материалов - находится в пределах 50-60%, что является очень низким уровнем использования производственной мощности предприятиями РФ.

Таблица 2.6

Основные показатели деятельности предприятий РФ [37]

Год	Коэффициент автономии	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (%)	Коэффициент текущей ликвидности (%)	Рентабельность активов
2011	21	-17,2	116,3	3,2
2012	20,1	-17,4	112,3	4,6
2013	25,6	-6,7	122,6	4,5
2014	20,6	-13	114,8	-0,4

Основные показатели деятельности предприятий РФ находятся на нормативном уровне. При этом наблюдаются отрицательные показатели коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (табл. 2.6).

На рис. 2.21 представлено объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности РФ.

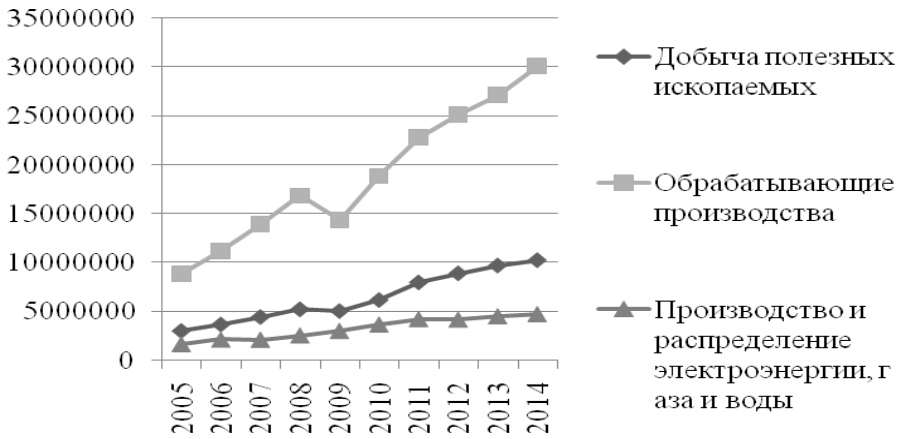


Рис. 2.21. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности РФ, млн.руб. [37]

Из рис. 2.21 видно, что объем отгруженных товаров собственного производства имеет положительные тенденции и продолжает увеличиваться на протяжении 2005-2014 гг.

Учитывая проблемы и нестабильность, которые сегодня существуют в экономике Украины и России, важно отметить финансовое планирование.

Финансовое планирование - это процесс разработки системы финансовых планов, который заключается в определении финансовых целей, установлении степени их соответствия текущему финансовому состоянию предприятия и формулировке последовательности действий, направленных на достижение поставленных целей. В процессе планирования разрабатывают обобщающие финансовые показатели как количественного, так и

качественного характера, а также определяют наиболее эффективные пути их достижения [30].

Главной задачей финансового планирования является обеспечение устойчивости ориентации в получении оптимальных доходов и самофинансирования производственно-технологической деятельности, контроль кредитных, бюджетно-сметных, инвестиционных показателей и затрат, стандартизации учета в системе производственного (операционного) и финансового управления для достижения внутренней сбалансированности и динамического равновесия, направленной на обеспечение рентабельности производственной деятельности. Достичь полного выполнения этой задачи можно с помощью финансового планирования.

Главной целью финансового планирования на предприятии является обеспечение финансовых возможностей для успешной хозяйственной деятельности, получение необходимых для этого средств и вконечном итоге - достижение доходности всех видов деятельности предприятия, с помощью следующих мер:

целевой ориентации и координации всех событий на предприятии;

определения стратегических целей в форме конкретных финансовых показателей;

определения жизнеспособности финансовых проектов;

выявления финансово-экономических рисков и снижения их уровня;

получения внешнего финансирования;

повышения гибкости, приспособляемости предприятия к возможным изменениям [31].

Ознакомившись с исследованиями ученых-экономистов, в табл. 2.7 представлены принципы финансового планирования.

Соблюдение указанных принципов является необходимым условием осуществления финансового планирования деятельности субъектов хозяйствования, залогом решения задач и достижения

поставленных целей и сами эти принципы составляют содержание концепций адаптивного рыночного планирования.

Таблица 2.7

Основные принципы финансового планирования [40]

Основные принципы финансового планирования	
Научной обоснованности	Предусматривает разработку основных показателей плана путем технико-экономического обоснования, основанного на нормативных актах
Комплексности	Предполагает единство хозяйственного плана ресурсным обеспечением по всем направлениям деятельности
Социальной ориентированности	Предусматривает направление денежных ресурсов на экономическое развитие, внедрение научно-технического прогрессана производстве, открытие новых рабочих мест, совершенствование организации труда, более полноеудовлетворения социальных нужд.
Оптимальности	Ориентирует на выбор наиболее экономически выгодного варианта при планировании, основанный на альтернативной основе
Полноты	Разработанные финансовые планы и показатели охватывают все сферы деятельности предприятия
Реальности	Заключается в учетепри финансовом планированиии рациональных норм, нормативов, лимитов, применение прогрессивных методов их разработки
Гибкости	Заключается в своевременном внесении поправок в разработанные финансовых стратегии и планы в зависимости от изменений во внешней среде (нестабильность законодательства, наличие инфляции и т.д.)
Экономичности	Заключается в получении экономического эффекта за счет реализации обоснованных планов (расходы должны быть покрыты полученными доходами)
Непрерывности	Предусматривает взаимосвязь долгосрочных (перспективных), текущих и оперативных финансовых планов
Стабильности	Предусматривает неизменность показателей финансового плана
Определение ведущих звеньев и направлений	Предусматривает на каждом этапе развития предприятия определение первоочередного направления средств
Взаимосвязь текущих и перспективных планов	Предусматривает закрепление ведущей роли по перспективному плану и подчинением ему текущего плана
Координация и согласованность планов	Предусматривает взаимную внутрисистемную согласованность планов и координацию действий по эффективному использованию финансовых ресурсов

Процесс финансового планирования обязательно включает следующие этапы: анализ текущего финансового состояния предприятия, прогнозирование будущих значений плановых показателей, непосредственное составление планов и разработка

процедуры внесения корректив в процесс реализации планов. Внедрение системы финансового планирования на предприятии предполагает не только составление и утверждение финансовых планов, но и контроль за их выполнением и внесения необходимых изменений в них в процессе их реализации [32].

Финансовое планирование на предприятии (или внутрифирменное финансовое планирование) базируется на использовании трех основных систем (или еще их можно назвать видами финансового планирования):

прогнозирование финансовой деятельности;

текущее планирование финансовой деятельностью;

оперативное планирование финансовой деятельности [33].

Каждой из этих систем финансового планирования присущ определенный период и свои формы реализации его результатов (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Системы финансового планирования и формы реализации его результатов на предприятии

Системы финансового планирования	Формы реализации результатов финансового планирования	Период планирования
Прогнозирование финансовой деятельности	Разработка общей финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности предприятия	до 3-х лет
Текущее планирование финансовой деятельности	Разработка текущих финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности	до 1 года
Оперативное планирование финансовой деятельности	Разработка и доведение до исполнителей бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем основным вопросам финансовой деятельности	месяц, квартал

Основные задачи финансового планирования можно свести к следующему:

обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, включая расширенное воспроизводство его основных средств, формирование оборотных средств, материальное стимулирование, обеспечение социальных потребностей работников;

выявление резервов в хозяйственной деятельности предприятия и направление их на повышение эффективности производства;

соблюдение рациональных и взаимовыгодных экономических отношений предприятия с другими предприятиями - поставщиками материальных ресурсов, бюджетом и банками;

осуществление контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятия, образования и использования материальных, трудовых и денежных ресурсов [34].

С развитием рыночных отношений одной из главных функций управления предприятием является задача финансового планирования. Новая система планирования требует усовершенствования методов финансового планирования.

В последние годы наиболее актуальным становится применение следующих методов:

1. Нормативный метод основан на утвержденных в соответствии с действующим законодательством научно обоснованных норм и нормативов, тарифов, цен, расценок, ставок, для экономического обоснования плановых заданий, то есть для расчетов потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования. Такими нормами являются нормы амортизационных отчислений, ставки налогов, ставки тарифных взносов, нормативы потребности в оборотных средствах др.

Нормативный метод применяется:

при планировании расходов (норм затраченного сырья, материалов, топлива, тепловой и электрической энергии на единицу ставки расценки по оплате труда, процентные ставки отчислений в государственные целевые фонды, нормы амортизационных отчислений и т.п.);

при планировании валовой и чистой прибыли (расчет нормы надбавок (наценок) и рентабельности, ставки налогов и сборов и т.д.);

при нормировании запасов оборотных средств (нормы запасов сырья, материалов, топлива, готовой продукции, товаров в днях оборота);

при прогнозировании использования чистой прибыли (проценты отчислений на выплату дивидендов, пополнение уставного и резервного капитала, на реальные инвестиции, на целевое направление социального предназначения и т.п.);

при расчете других показателей финансового плана [35].

2. Метод процента от продажи заключается в том, что каждый элемент финансовой документации рассчитывается как некое процентное соотношение от количества продаж.

Метод процента от продаж позволяет решать несколько вопросов. Во-первых, определение будущих расходов, активов и обязательств, которые представлены в виде процента от продаж, при запланированном росте объема продажи в процентах на следующий год. Во-вторых, этот метод позволяет составлять сбалансированную прогнозную информацию (прогнозный баланс, прогнозный отчет о прибылях и убытках, смета наличности).

Недостаток данного метода заключается в том, что предприятие не может постоянно работать на полную мощность, сомнительным является предположение о сбалансированности связанных ресурсов, а для того, чтобы объем продаж рос, нужны только капитальные вложения. Поэтому финансовый план в конечных параметрах может быть достаточно спорным. В методе процента от продажи возникают много погрешностей через корректировки отдельных элементов связанных ресурсов, которые рассчитываются умножением их фактической величины роста объема выручки в плановом периоде, а это иногда различается с фактическими соотношениями, отсюда расчеты бывают неточны.

3. Расчетно-аналитический метод используется при определении количества отчислений от прибыли в фонд накопления, потребления и резервный фонд, при планировании суммы доходов и прибыли.

Это один из самых используемых методов планирования финансовых показателей в рыночной экономике.

Суть метода - не только простое сопоставление плановых данных с отчетными для нахождения отклонений, но и способ, благодаря которому можно определить основные закономерности,

внутренние резервы предприятия, тенденции натуральных и стоимостных показателей [38].

Данный метод основан на экспертной оценке и используется в случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь может быть установлена на основе анализа связей и динамики.

Например, чтобы рассчитать, какое количество финансовых ресурсов требуется на плановый квартал, необходимо определить фактический объем использования финансовых ресурсов в среднем за один квартал, дальше с помощью экспертной оценки вероятного изменения величины использования этих ресурсов, рассчитать, заменив средний фактический размер на величину будущего роста.

4. Сущность и содержание балансового метода заключается в том, что при создании баланса достигается сбалансированность между доходами и расходами, происходит увязка всех разделов плана между собой.

Балансовый метод используется при планировании и распределения прибыли, при планировании потребности поступления средств в такие финансовые фонды, как фонд накопления, фонд потребления и др.

Баланс движения денежных средств показывает приливы и отливы, а также направления использования средств, то есть денежные потоки [39].

5. Бюджетный метод является основным методом в настоящее время финансового планирования, и его можно использовать и на более длительные промежутки времени.

Бюджетный метод планирования позволяет вести учет анализ и планирование финансовых потоков предприятия, обеспечивает платежеспособность, помогает вести планирование налогов на прибыль, размеры динамики положительного и отрицательного сальдо наличных и др.

Результатами бюджетного планирования является выявление дефицита финансирования предприятия на время, отображенное в прогнозном балансе, определение размера дисбаланса между

активами и пассивами прогнозного баланса за счет отражения всех возможных финансовых решений на следующий год.

6. Одним из базисных методов финансового планирования является прогнозный метод. Прогноз - это научно обоснованное суждение о возможном состоянии предприятия и его среды в будущем, о возможных путях и сроках осуществления. Данный метод включает в себя разработку полного набора альтернативных финансовых параметров и показателей, с помощью которых определяются варианты развития финансового состояния предприятия [41].

В табл. 2.9 предложено сочетание методов и моделей планирования.

Таблица 2.9

Методы и модели финансового планирования

Модели финансового планирования	Методы финансового планирования					
	Нормативный метод	Метод % от продаж	Расчетно-аналитический метод	Балансовый метод	Метод бюджетного планирования	Прогнозный метод
Разработка финансового раздела бизнес-плана	+	-	+	+	-	+
Бюджетирование	+	-	+	+	+	+
составление прогнозных финансовых документов	+	+	+	+	+	+

«+» - метод используется, «-» - метод не используется

В условиях постоянно изменяющейся рыночной среды для принятия эффективных управленческих решений предприятию, независимо от размера, формы собственности, отрасли, специфики производства (продукции, работ или услуг), организационной структуры управления, необходимо иметь разного рода информацию и уметь рационально ею пользоваться.

Важную роль в обеспечении внутренних и внешних пользователей соответствующими данными играет система информационного обеспечения финансового планирования, структура которого приведена на рис. 2.22

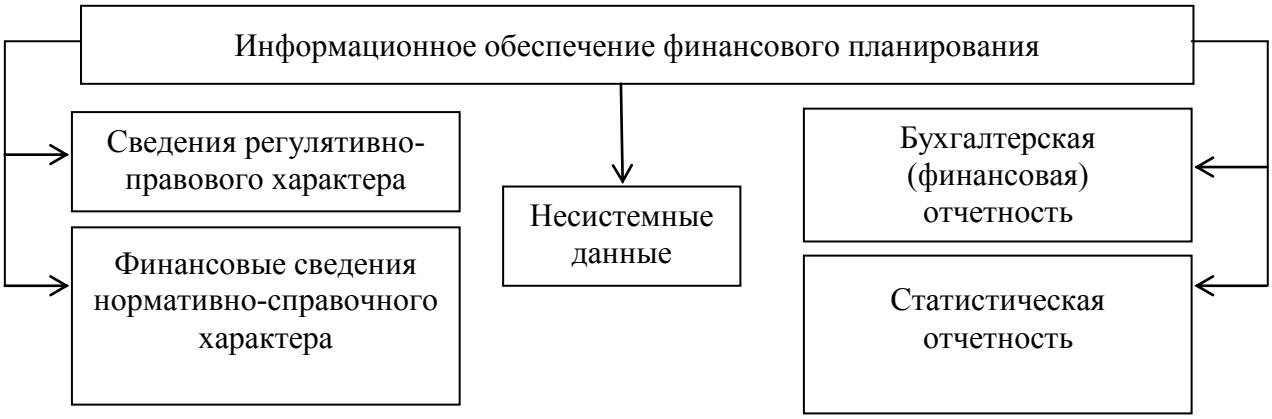


Рис. 2.22. Структура информационного обеспечения финансового планирования

Значение планирования финансовых результатов в процессе развития предприятий и территорий трудно переоценить. За счет этой составляющей экономической работы оценивается эффективность будущего проекта, определяется его целесообразность [42]. Однако на сегодня качество планирования в Украине находится на очень низком уровне, что приводит к принятию не надлежаще обоснованных управленческих решений, следовательно, к неожиданным и нередко нежелательным результатам. Исправить такое положение в финансовом планировании можно только в случае четкого соблюдения принципов осуществления планирования общепринятыми методами.

Поскольку финансовое планирование на предприятии представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов, то одним из главных является определение будущей потребности в финансовых ресурсах, необходимых для реализации выбранной рыночной стратегии, а также обоснование оптимальных направлений их привлечения. Эффективная реализация таких процессов базируется на показателях производственно-коммерческой деятельности предприятия. Поэтому в целях конкретизации составляющих финансового планирования следует пользоваться приведенным алгоритмом разработки финансовых планов на предприятии с детализацией главных задач и разработкой эффективной финансовой стратегии на долго-, средне- и краткосрочную перспективы (рис. 2.23).

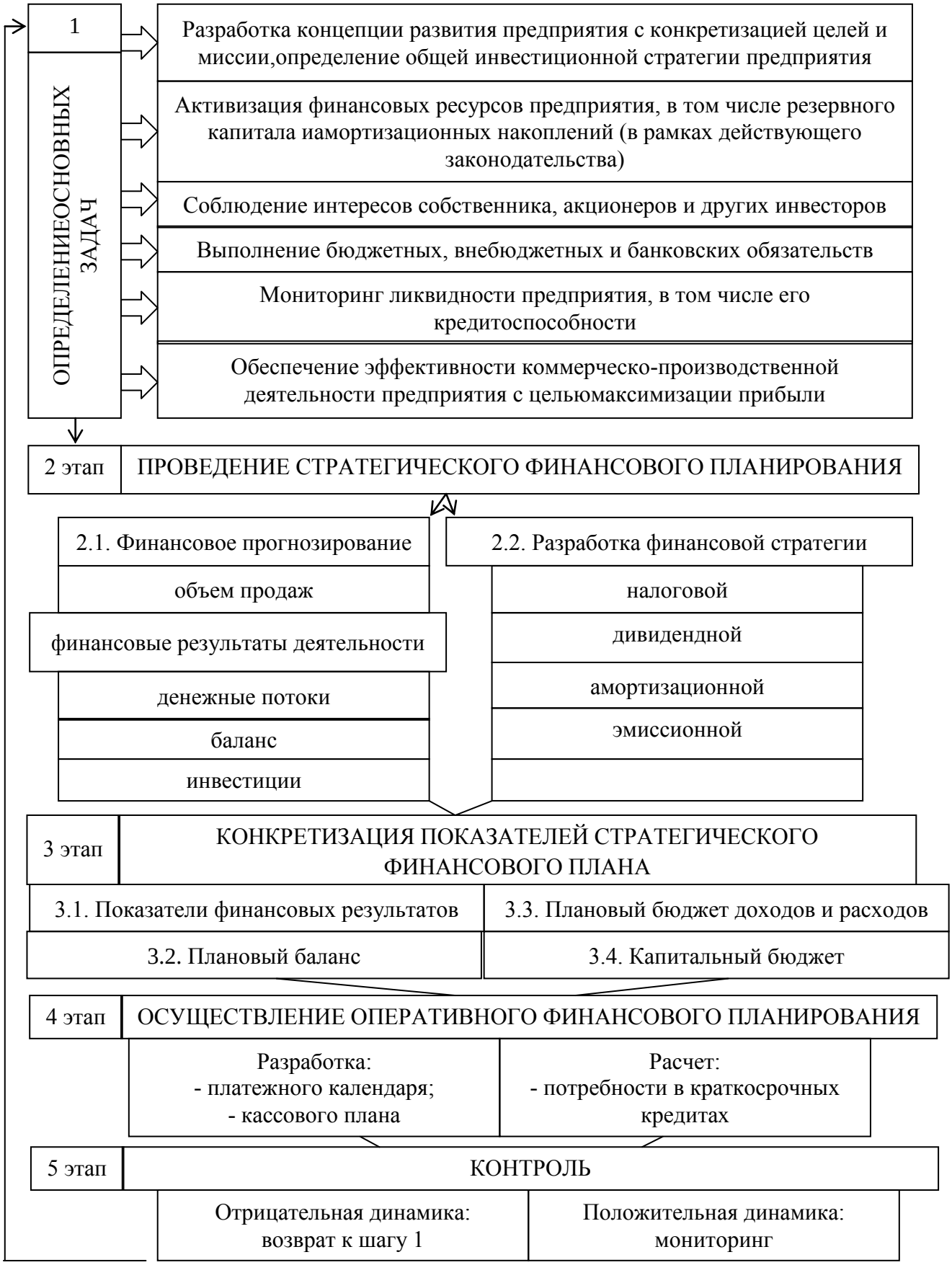


Рис. 2.23. Алгоритм процесса финансового планирования

Приведенный алгоритм показал, что положительная динамика определенных для контроляпоказателей стратегического финансового планирования предусматривает проведение постоянного, систематического,полного, интегрированного мониторинга, а отрицательная - требует определения количественного икачественного характера отклонений, причин и тенденций этих отклонений. В случаеневозможности минимизации негативных тенденций рекомендуется цикл стратегического финансового планирования начинать с поэтапного прохождения предложенного алгоритма.

Сегодня планирование деятельности предприятия стало достаточно серьезной проблемой, что вызвано рядом причин:

отсутствием понимания целей и задач деятельности предприятия;

сложностью с определением потребностей предприятия в ресурсах;

нестабильностью фискальной политики государства [43];

недостаточностью опыта самостоятельной постановки целей планирования действий и привлечения ресурсов в условиях рынка;

недостатками существующей системы управленческого учета;

нехваткой квалифицированных кадров, знакомых с современными методами планирования;

недостаточным уровнем развития информационных технологий.

Несмотря на это, практика хозяйствования свидетельствует, что планирование создает для субъектов хозяйствования важные преимущества при составлении финансового плана. Прежде всего это происходит из-за:

обеспечения и подготовки к использованию будущих благоприятных для предприятия условий;

предупреждения о возможных проблемах;

стимулирования управленческого персонала к реализации своих решений в дальнейшей деятельности;

координации действий управленческого персонала предприятия;

содействия рациональному использованию ресурсов на предприятии [44].

Функционирование предприятия в целом и результаты его деятельности в значительной мере зависят от факторов внешней среды, что обусловливает необходимость исследования влияниявнешних факторов на объем расходов и, соответственно, на финансовые результаты. Одним из самыхэффективных инструментов для решения данного вопроса является операционный анализ «затраты - объем - прибыль», или CVP-анализ («cost - volume - profit»), что является инструментом управления затратами и применяется с целью выявления зависимостей финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования от расходов и объемов производства и реализации продукции, товаров, услуг [41].

Система показателей CVP-анализа представлена такими показателями, как показатель маржинальной прибыли, порог рентабельности, запас финансовой прочности и операционный, ценовой и комбинированный леверидж (табл. 2.10).

Таким образом, применение CVP-анализа позволяет учитывать не только финансовые, но и натуральные показатели операционной активности, а также применять в процессе финансового планирования и прогнозирования финансовой отчетности сценарный подход.

Применение CVP-анализа дает следующие преимущества:

позволяет определить объем реализации в натуральном или стоимостном выражении, обеспечивает безубыточность;

позволяет обоснованно принимать решения в сфере ценообразования и частично в проблеме поиска резервов снижения затрат и выборе вариантов расходов с разной комбинацией переменных и постоянных расходов на каждый вид продукции;

простота и оперативность - по отлаженной системе учета определять точку безубыточности можно с любой периодичностью;

позволяет оперативно оценить условия обеспечения отсутствия убытков [43].

Таблица 2.10

Показатели CVP-анализа [43]

Показатель	Характеристика	Направление применения
Маржинальная прибыль	Верхний предел прибыли при изменении величины постоянных расходов. Такая закономерность используется при анализе влияния изменения объема продаж на прибыль	При необходимости в краткосрочной перспективе менеджмент может принимать решение об объеме производства, которыйобеспечит получение операционной прибыли. Однако переменные затраты будут покрыты
Порог рентабельности (критический объем производства)	Величина объема продаж, при которой предприятие имеет затраты, равные выручке от реализации всей продукции, то есть ситуация, при которой отсутствуют и прибыль, и убыток	На начальном этапе функционирования предприятия или реализации проекта по выпуску нового вида продукции устанавливается ориентир на достижение окупаемости
Запас финансовой прочности	Характеризуя уровень превышения фактического или планового объема производства над критическим. Данный показатель можно считать мерой операционного риска, поскольку чем больше его значение, тем безопаснее ситуация по доходности деятельности предприятия	При положительном значении показателя предприятие может пойти на определенный риск или социальный проект, связанный с дополнительными затратами (например, акционныескидки цены с целью привлечения новых покупателей или формирование корпоративной социальной ответственности), но остаться в зоне прибыли
Операционный, ценовой и комбинированный леверидж	Характеризует зависимость размера прибыли от изменения объема производства, цены или обоих показателей одновременно	Позволяет применять сценарный подход и моделировать результаты деятельности в зависимости от изменения объемов производства, цены или их совместного влияния

Исследование генезиса и теоретической базы финансового планирования, его основных концептуальных положений позволяет выделить особенности его развития на современном этапе:

финансовое планирование реализуется в виде трехуровневой системы, охватывает стратегический, тактический и оперативный уровни планирования, которые четко сбалансированы и согласованы между собой. Ведущую роль в этой системе занимает стратегическое финансовое планирование, ориентированное на стратегические цели развития предприятия;

ориентация при обосновании финансовых планов на интерактивный вид планирования, предусматривающий интеграцию лучших идей теории планирования и обеспечивает учет прошлого, настоящего и возможностей будущего;

непрерывность процесса финансового планирования, создает условия для быстрого и адекватного реагирования на изменения в ходе реализации плановых решений [44];

сценарный подход к финансовому планированию, предусматривающий многовариантность плановых расчетов и, таким образом, генерирует модели поведения предприятия в различных условиях;

ориентация на технологию коммуникативного планирования, обеспечивает координацию финансовых интересов различных стейкхолдеров.

2.4. Исследование механизмов управления финансовыми активами предприятия

Важная задача устойчивого роста и финансовой стабильности экономики предприятий и государства в целом состоит в налаживании системы расчетов между предприятиями. Несвоевременное реагирование на нехватку денежных средств, возникновение проблемной дебиторской задолженности, угроза рисков по финансовым вложениям может привести к финансовой неустойчивости и кризисному состоянию предприятия. В связи с этим важнейшей задачей финансового менеджмента является эффективное управление финансовыми активами предприятия.

В современных условиях финансовые активы предприятия занимают особое место в экономических отношениях. Их специфика проявляется через денежную, квази-денежную и документарную формы, распределительный характер и способность отбивать хозяйственную деятельность сферы материального производства, государства и участников непроизводственной сферы.

Трансформация экономики и развитие рыночных отношений вызывают угрозу несостоятельности предприятий и вероятности их ликвидации. Мероприятия по устранению негативних последствий и предотвращению ликвидации предприятия, возникающих в ходе осуществления хозяйственной деятельности, связаны со своевременным эффективным управлением финансовыми активами предприятия.

Ознакомление с понятием «финансовые активы» в различных источниках экономической литературы привело к выводу, что в прямом виде такого понятия нет. Большая часть отечественных предприятий в своей рабочей практике используют национальные бухгалтерские стандарты, в которых, в свою очередь, термина «финансовый актив» нет и, следовательно, нет необходимости осуществлять соответствующие затраты времени и средств на их управление. Под управлением финансовыми активами в отечественной практике понимается управление оборотными активами.Тем не менее, финансовые активы должны постоянно находиться в центре внимания управляющего персонала. Финансовые активы являются одной из наиболее мобильных частей оборотных активов организации.Вопросами управления денежными потоками, дебиторской задолженностью и финансовыми вложениями занимались как отечественные, так и зарубежные ученые. Однако изложенные учеными результаты исследований не являются конечными на сегодняшний день. Они требуют дальнейшего усовершенствования. [45, с.265].

Под финансами понимают совокупность экономических отношений, возникающих при формировании, распределении и использовании фондов денежных средств. Материальной основой существования и функционирования финансов выступают деньги. Финансы - это денежные отношения, но не все денежные отношения – есть финансы [46, с.17].

Оборотные активы - это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и

фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств [47, с.69].

Исходя из вышеуказанных определений финансов и оборотных активов, можно сформулировать определения финансовых активов, которые бы полно и точно отражали их характер и сущность.

Финансовые активы представляют собой документы или контракты, удостоверяющие имущественное право в форме титула собственности или имущественное право как отношение займа [48, с.312].

Финансовые активы - имущественные ценности организации в форме наличных денежных средств, денежных и финансовых инструментов, принадлежащих предприятию. Иначе говоря, реальные активы являются источником дохода, тогда как финансовые активы служат для характеристики распределения получаемого дохода [48].

Последнее определение является более точным и конкретным определением финансовых активов. Однако это определение для целей данного исследования требует преобразований с точки зрения уточнения определенных элементов. С учетом этого, финансовые активы - это имущественные ценности организации в форме наличных денежных средств, денежных и финансовых инструментов, которые начинают и завершают стадию кругооборота капитала, оказывают влияние на платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость и деловую активность предприятия.

Существует три основные группы финансовых активов предприятия: денежные средства, дебиторская задолженность, финансовые вложения.

В экономической литературе, как мировой, так и отечественной, суть управления финансовыми активами заключается в формировании такой перспективной политики предприятия, которая направлена на поддержание его работы и дальнейшее развитие при высоком уровне финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности и минимизации рисков.

Важнейшей характеристикой финансовых активов предприятия является их право будущего получения дохода и его востребования. Исходя из этого условия, методика управления финансовыми активами должна найти решения по следующим проблемам: через какой промежуток времени будет получен доход, может ли рассчитывать компания на дополнительный доход за услугу ожидания востребования, каков его размер.

Успешное развитие любой организации невозможно без должного и качественного управления финансовыми активами. Для эффективного использования финансовых активов и с целью реализации процесса управления финансами применяется механизм управления финансовыми активами на предприятии.

Финансовый менеджмент пронизывает все звенья финансовой системы и выступает важнейшей составной частью структуры управления в условиях рынка. Основой финансового менеджмента служит финансовая политика, базирующаяся на анализе факторов эффективного использования финансовых активов в краткосрочной и долгосрочной перспективе и определяющая направления деятельности финансовых служб [49, С.66].

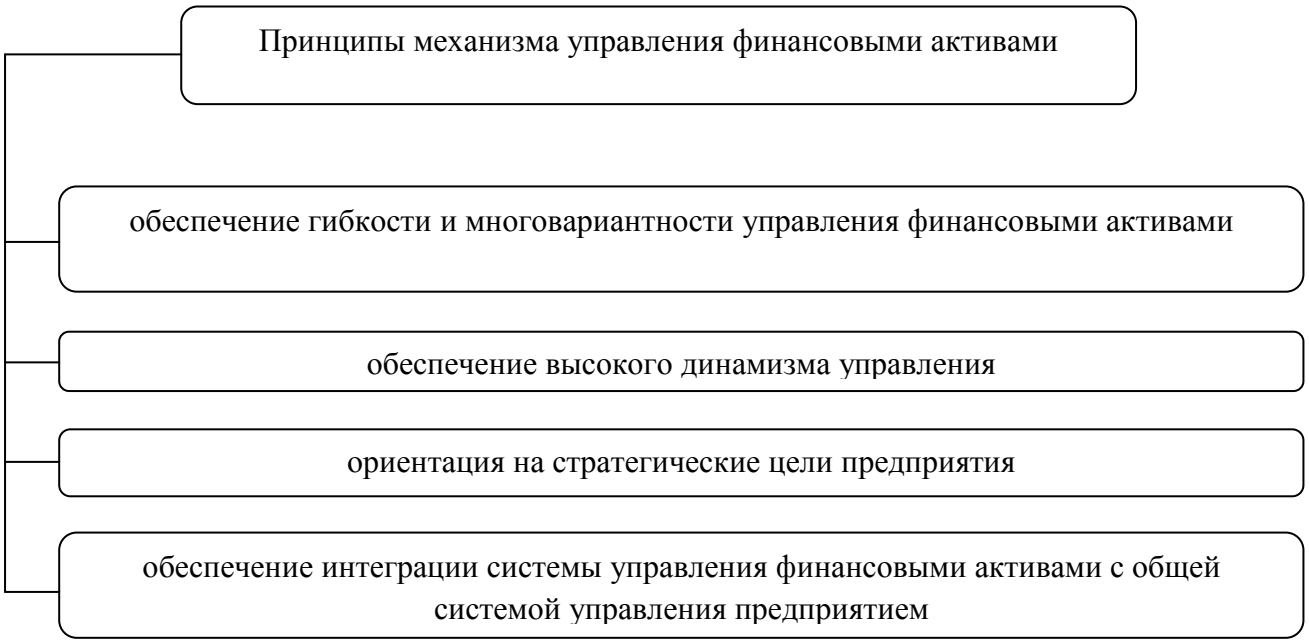


Рис.2.24. Принципы механизма управления финансовыми активами [Разработан автором]

Механизм управления финансовыми активами базируется на ряде принципов, реализация которых обеспечивает его эффективность (рис.2.24).

Механизм управления финансовыми активами реализуется путем эффективного управления платежеспособностью и абсолютной ликвидностью и состоит из следующих составляющих:

управление потоками денежных средств;

управление дебиторской задолженностью;

управление краткосрочными и долгосрочными финансовыми вложениями.

Необходимость управления финансовыми активами обуславливается целями, которые ставит перед собой любая организация:

максимизация прибыли и минимизация издержек;

рост рентабельности и ликвидности;

поддержание конкурентоспособности;

минимизация рисков, избежание банкротства и ликвидации предприятия;

рост объемов производства и реализации продукции.

Приоритетность той или иной цели зависит от рода и вида деятельности предприятия, от его положения на рынке относительно конкурентов. Однако, рациональное управление финансовыми активами для любого предприятия является необходимым условием удачного достижения выбранной цели.

Оценка финансовой устойчивости предприятия формируется на основе расчета ликвидности, обеспеченности собственными средствами и платежеспособности. Однако существует ряд ограничений и несовершенств, которые свидетельствуют об неэффективности данного подхода [50]:

1) получение недостоверных, завышенных показателей;

2) значимость рассчитанных показателей для каждого отдельного предприятия зависит от специфики конкретного предприятия в отрасли экономики, которое руководство не учитывает при принятии необходимого решения;

3) оценка финансовой устойчивости и стабилизация финансовой устойчивости могут осуществляться разнообразнейшими способами, которые предприятие игнорирует, применяя данный подход;

4) недостоверность, которая является следствием недостаточности количественных нормативных показателей.

Одно из направлений управления финансовыми активами предприятия - это эффективное управление потоками денежных средств. Управление потоками денежных средств предполагает анализ этих потоков, учет движения денежных средств, разработку плана их движения. Осуществляется анализ движения денежных средств на основе «Отчета о движении денежных средств».

Управление денежными потоками содержит в себе расчет времени обращения средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирования, определение оптимального уровня средств, составление бюджетов средств и т.п. Необходимость такого вида активов как денежные средства определяется следующими показателями:

рутинность - средства используются для выполнения текущих операций;

предосторожность - деятельность предприятия не носит жесткого предопределенного характера, поэтому денежные средства необходимы для выполнения непредвиденных платежей. Поскольку между входными и исходными денежными потоками всегда есть часовой лаг, предприятие вынуждено постоянно держать свободные средства на расчетном счете;

спекулятивность - средства необходимые по спекулятивным соображениям, поскольку существует вероятность того, что возникнет возможность выгодного инвестирования.

Любое предприятие должно учитывать два основных обстоятельства, которые исключают друг друга: поддержка текущей платежеспособности и, в противовес первому обстоятельству, получение дополнительной прибыли от инвестирования свободных средств. Таким образом, одной из основных задач управление

денежными ресурсами, является оптимизация их среднего текущего остатка.

Финансовый цикл, цикл обращения наличности, представляет собой время, на протяжении которого денежные средства изъяты из оборота. Операционный цикл характеризует общее время, на протяжении которого финансовые ресурсы "омертвлены" в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков со временным лагом, время, на протяжении которого средства изъяты из оборота, то финансовый цикл уменьшается на среднее время обращения кредиторской задолженности.

Длительность финансового цикла в днях рассчитывается по следующей формуле [51]:

$$ПФЦ=ПОЦ-ВОК=ВОЗ+ВОД+ВОК; \quad (2.2)$$

где ПФЦ - длительность финансового цикла, ПОЦ - длительность операционного цикла, ВОК - время обращения кредиторской задолженности, ВОЗ - время обращения производственных запасов, ВОД - время обращения дебиторской задолженности.

Для анализа движения средств необходимо выделить по возможности все операции, которые касаются движения денежных средств. Прогнозные расчеты притоков и оттоков денежной массы дают возможность руководству определять достаточность средств для финансирования деятельности фирмы в будущем и принять решение, является ли необходимым кредит. Будущие потоки денежных средств будут отображать относительное увеличение цены, вызванное общей инфляцией.

Так как покупательная способность денег будет постоянно падать с течением времени, производится дисконтирование будущих потоков денег. Дисконтирование - метод приведения будущей стоимости средств к их стоимости в текущем периоде (к реальной стоимости денег). Дисконтирование позволяет денежным средствам сохранять свою ценность с учетом роста инфляции со временем и

обеспечивает их способность получения прибыли в будущем. Будущая стоимость денежных средств рассчитывается по следующей формуле [51]:

$$FV=PV*(1+i*n); \quad (2.3)$$

где FV - будущая стоимость денежных средств,PV - текущая стоимость денежных средств, i - периодическая ставка доходности инвестиций, n - количество стандартных периодов времени, в течение которых инвестиции будут участвовать в коммерческом обороте.

О стабильности деятельности свидетельствуют постоянные денежные притоки. Классификация денежных потоков позволяет более целенаправленно осуществлять учет, анализ и планирование денежных потоков различных видов на предприятии (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Классификация денежных потоков [53, с.146-153]

Признак	Виды денежных потоков		
По масштабам обслуживания хозяйственного процесса	денежный поток по предприятию в целом	денежный поток по отдельным структурным подразделениям	денежный поток по отдельным хозяйственным операциям
По видам хозяйственной деятельности	денежный поток по операционной деятельности	денежный поток по инвестиционной деятельности	денежный поток по финансовой деятельности
По уровню достаточности объема	избыточный денежный поток	дефицитный денежный поток	оптимальный денежный поток
По направленности движения денежных средств	положительный денежный поток	отрицательный денежный поток	
По методу исчисления объема	валовой денежный поток	чистый денежный поток	
По методу оценки во времени	настоящий денежный поток	будущий денежный поток	
По непрерывности формирования в рассматриваемом периоде	регулярный денежный поток	дискретный денежный поток	

Продолжение таблицы 2.11

1	2	3
По виду валюты	денежный поток в национальной валюте	денежный поток в иностранной валюте
По форме осуществления	безналичный денежный поток	наличный денежный поток
По сфере обращения	внешний денежный поток	внутренний денежный поток
По продолжительности	краткосрочный денежный поток	долгосрочный денежный поток
По предсказуемости	планируемый денежный поток	не планируемый денежный поток
По законности осуществления финансовых операций	легальный денежный поток	нелегальный денежный поток

Внешним проявлением финансовой устойчивости выступает платежеспособность. Для оценки платежеспособности организации используется три показателя ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько гривен текущих активов предприятия приходится на одну гривну текущих обязательств. Коэффициент рассчитывается по формуле [53,54]:

$$К\ тек = (ОА+Збп)/(ТО+Дбп+Обз); \quad (2.4)$$

где К тек - коэффициент текущей ликвидности, ОА -оборотные активы, Збп - затраты будущих периодов, ТО - текущие обязательства, Дбп - доходы будущих периодов, Обз - обеспечение будущих затрат.

По состоянию движения денежных потоков можно судить о качестве управления предприятием (рис.2.25) [53, с.82-89].

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент «лакмусовой бумажки») является более строгим показателем ликвидности, потому что при его расчете учитываются наиболее ликвидные текущие активы.

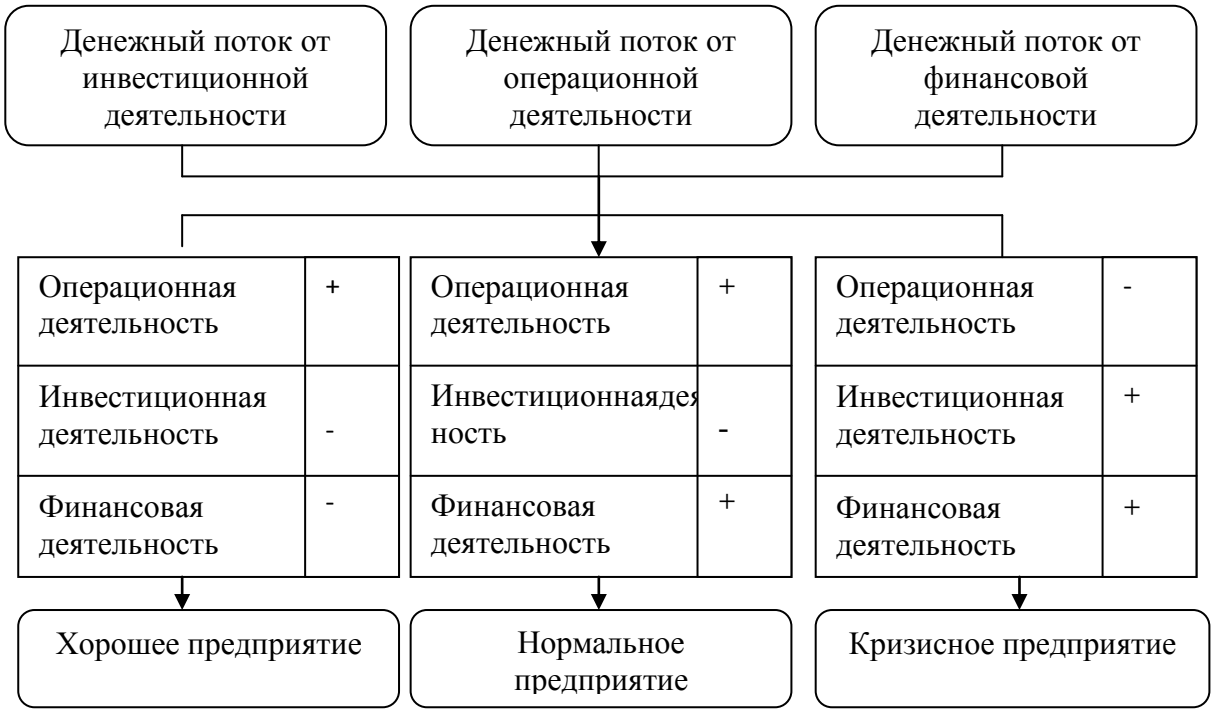


Рис. 2.25. Зависимость качества управления предприятием от структуры денежных потоков

«Быстрый» коэффициент рассчитывается по следующей формуле [53,54]:

$$К\ сроч = (ОА-З-ОАд)/(ТО+Дбп+Обз); \quad (2.5)$$

где К сроч - коэффициент срочной ликвидности, З - запасы, ОАд - другие оборотные активы.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена немедленно. Рассчитывается по формуле [53,54]:

$$К\ абс = ДС/(ТО+Дбп); \quad (2.6)$$

где К абс - коэффициент абсолютной ликвидности, ДС - денежные средства и их эквиваленты.

Следует учесть, что коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое состояние как удовлетворительное, но, фактически, оценка будет недостоверной, если в текущих активах

значительную долю занимает краткосрочная дебиторская задолженность и неликвидные активы. Достоверность данных про финансовое состояние предприятия является важным условием для принятия правильных управленческих решений [55, с. 207-209].

Коэффициент платежеспособности определяет степень независимости предприятия от кредиторов. Рассчитывается по следующей формуле [52]:

$$Кп= СК/ВБ; \quad (2.7)$$

где Кп - коэффициент платежеспособности, ВБ - валюта баланса.

Зная прогнозную величину свободных денежных средств на определенный момент времени и сравнив ее с объемом предстоящих платежей, можно рассчитать коэффициент будущей платежеспособности [52]:

$$Кп(б)=(ДСн+ПДС)/(МДСо+ПРВ); \quad (2.8)$$

где Кп(б) - коэффициент будущей платежеспособности, ДСн - денежные средства на начало периода, ПДС - поступление денежных средств за период, МДСо - минимальный требуемый остаток денежных средств, ПРВ - предстоящие расходы и выплаты.

Также можно рассчитать следующие показатели, затрагивающие финансовые активы [52]:

$$ЧДП=ВДП-ИДП; \quad (2.9)$$

где ЧДП - чистый денежный поток, ВДП - входящие денежные потоки, ИДП - исходящие денежные потоки.

К сложностям в управлении денежными средствами можно отнести следующее:

проблема взаимных платежей;

необходимость прогнозирования поступлений денежных средств исходя из реального срока оплаты счетов клиентами предприятия.

Управление денежными средствами на предприятии неразрывно связано с управлением дебиторской задолженностью. Это является следствием того, что основным источником денежных поступлений предприятия является реализация товаров, которая может привести к возникновению дебиторской задолженности.

Разработка эффективной политики управления дебиторской задолженностью является главным заданием в процессе деятельности предприятия с позиции обеспечения должного уровня финансовой безопасности и достижения позитивных результатов в улучшении финансового состояния [56, с. 114-117].

Дебиторская задолженность непосредственно связана с денежными средствами на предприятии и такими их характеристиками, как скорость обращения денежной массы, ее объем, структура, платежный оборот. Анализируя состояние дебиторской задолженности, можно сделать выводы о работе предприятия в целом, выявлять недостатки и недочеты руководства компании в выбранной им кредитной политике. Непредвиденный рост дебиторской задолженности может привести к таким неблагоприятным последствиям, как неплатежеспособность и банкротство компании. Долгосрочное непогашение дебиторской задолженности вызывает дефицит денежных ресурсов, что соответственно способно снизить финансовую активность предприятия.

Рост дебиторской задолженности приводит к тому, что предприятия увеличивают кредиторскую задолженность с целью компенсации недостаточности средств для осуществления операционной деятельности [57, с.56-57].

Для проведения анализа дебиторской задолженности используются определенные методики, процедуры, рассчитываются аналитические показатели, которым необходимо дать экономическую интерпретацию.

Источником анализа дебиторской задолженности является баланс предприятия, примечания к финансовым отчетам, данные аналитического и синтетического учета, внутренняя отчетность, нормативно-методические документы по учету, инвентаризации, отчетности, контролю. Управление дебиторской задолженностью следует осуществлять по 6 основным направлениям. Все направления управления дебиторской задолженностью необходимо осуществлять последовательно.

Начальным этапом управления является проведение горизонтального и вертикального анализа. Такой анализ позволяет выявить удельный вес и структуру дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов (рис.2.26).

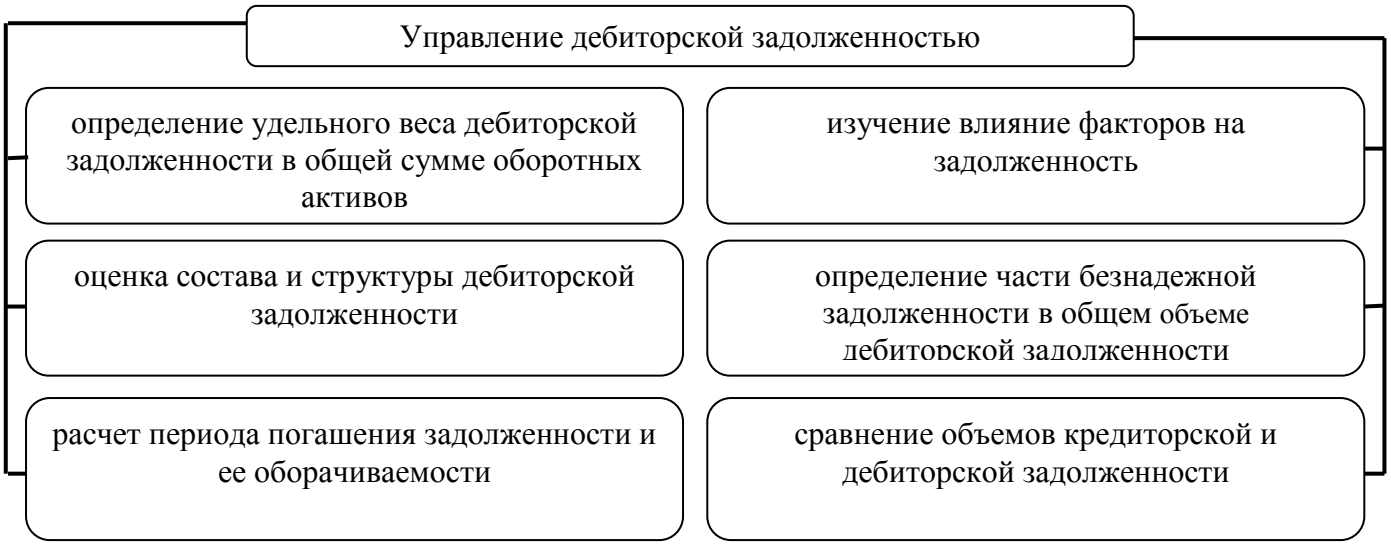


Рис. 2.26. Основные направления управления дебиторской задолженностью на предприятии

[Разработан автором]

Очень актуальный вопрос о сравнимости дебиторской и кредиторской задолженностей.Многие аналитики считают, что в случае, когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую, предприятие рационально использует средства. То есть временно привлекает в оборот средств больше, чем изымает из него. Бухгалтера относятся к нему негативно, потому что кредиторскую

задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности.

Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности, что является одним из этапов анализа дебиторской задолженности, позволяет обнаружить причины образования дебиторской задолженности.

Для оценки степени деловой активности предприятия можно также сравнивать сроки погашения дебиторской задолженности с фактическими сроками, на которые предоставляется кредит покупателям. Таким образом, можно определить эффективность механизмов кредитного контроля в компании, а также получить представление о надежности дебиторов [51, с.76-77].

Также важным в анализе дебиторской задолженности является факторный анализ, направленный на количественную оценку влияния разнообразных факторов на уровень дебиторской задолженности. Методический прием лежит в основе такого анализа и позволяет определить влияние каждого отдельного фактора на результативный показатель.

Оценка возникновения и размера безнадежной дебиторской задолженности позволяет своевременно применить определенные меры по возврату проблемной дебиторской задолженности (рис.2.27).

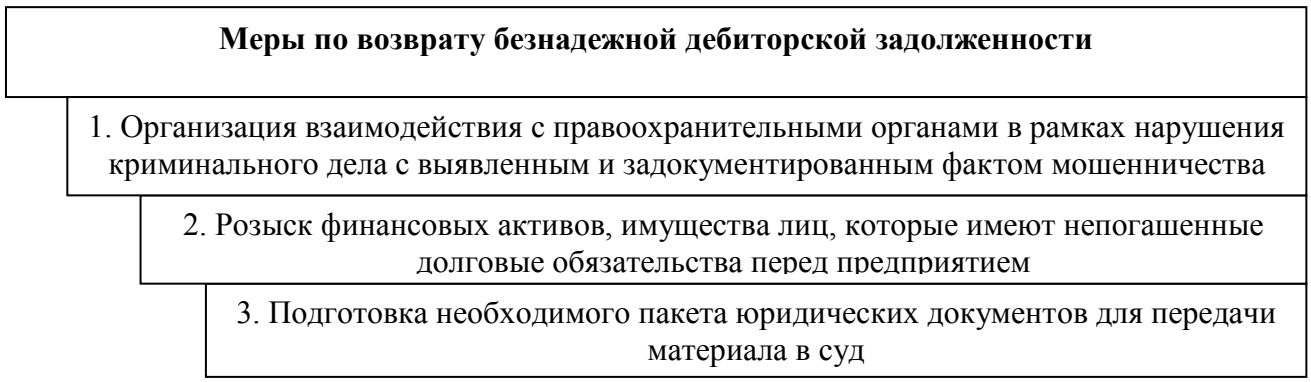


Рис.2.27. Основные меры, направленные на возврат проблемной дебиторской задолженности предприятия

[Разработан автором]

В анализе дебиторской задолженности используются ряд показателей.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности(коэффициент оборачиваемости по расчетам) показывает, сколько раз за год дебиторская задолженность превращается в денежные средства, то есть погашается. Рассчитывается по формуле [53]:

$$Кодз = ВР/СрЧДЗ; \quad (2.10)$$

где Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, СрЧДЗ - среднегодовая стоимость чистой дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятием.

Исходя из рассчитанного коэффициента, можно найти период инкассации. Период погашения дебиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле [53]:

$$t\ одз = Т/К\ одз; \quad (2.11)$$

где t одз - период погашения дебиторской задолженности, Т-количество дней в периоде.

Чем более длительный период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения.

Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов рассчитывается следующим образом [98]:

$$Пдз = ДЗ/ОА; \quad (2.12)$$

где Пдз - удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств, ДЗ – дебиторская задолженность.

Чем выше этот показатель, тем менее мобильная структура имущества предприятия

Часть сомнительной задолженности в составе дебиторской рассчитывается по формуле [50]:

$$Псз = СЗ/ДЗ; \quad (2.13)$$

где Псз - часть сомнительной задолженности в составе дебиторской, Сз- сомнительная задолженность.

Управление дебиторской задолженностью требует взвешенного научного подхода. Предприятиям необходимо акцентировать свое внимание на скорости обращения дебиторской задолженности, на предотвращении возникновения проблемной и безнадежной дебиторской задолженности. Необходимо проанализировать причины ее возникновения и пересмотреть сроки расчетов с покупателями для более эффективного использования оборотных средств. Целесообразным в этом случае является использование юридического сопровождения, как одного из эффективных мероприятий по предупреждению проблемной дебиторской задолженности.

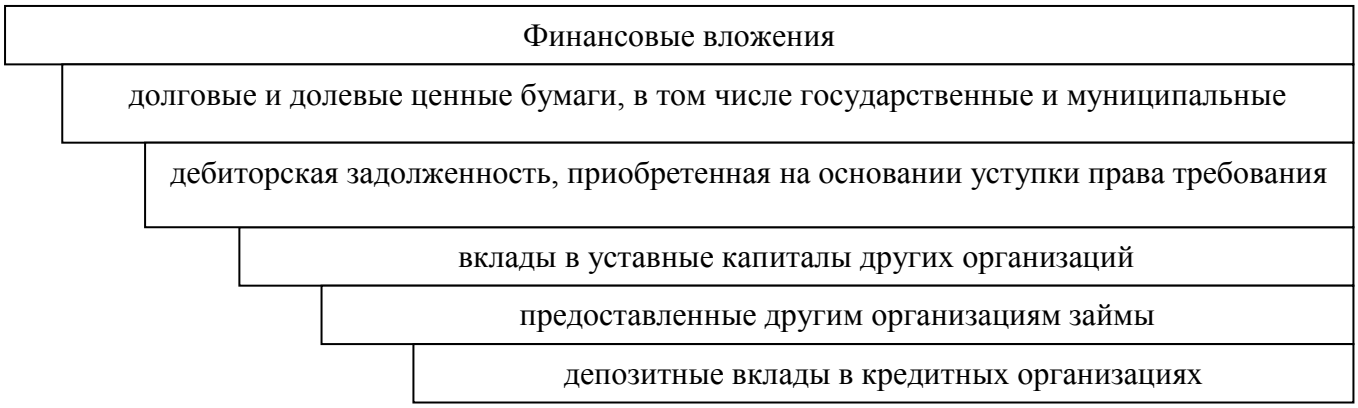


Рис.2.28. Виды долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений [Разработан автором]

Денежные средствана счете в банке и в кассе предприятия - это наиболее ликвидный актив предприятия. С другой стороны, такие денежные средства являются наименее прибыльными для предприятия, поскольку не принимают участия в процессе

генерирования доходов. Поэтому излишек денежных средств предприятия пытаются размещать в краткосрочные финансовые вложения, которые приносят дополнительные доходы в виде процентов и в то же время могут быть легко переведены в денежные средства. Такие финансовые вложения называются эквивалентами денежных средств (рис.2.28).

В процессе управления финансовыми вложениями необходимо контролировать масштаб и динамику операций по осуществлению финансовых вложений. Для оценки этих операций рассчитываются коэффициенты приобретения и продажи финансовых вложений, которые определяются по следующим формулам [58, с. 321-325]:

$$Кпо = Пфв/ФВ*100\%; \quad (2.14)$$

где Кпо - коэффициент приобретения, Пфв - платежи по приобретаемым финансовым вложениям; ФВ - финансовые вложения.

$$Кпр = Вфв/ФВ*100\%; \quad (2.15)$$

где Кпр - коэффициент продажи, Вфв - поступления от продажи финансовых вложений.

Существенный элемент управления финансовыми вложениями - оценка их доходности. Для упрощенного расчета доходности финансовых вложений используется следующая формула:

$$Ру=Д/ФВ*100\%; \quad (2.16)$$

где Ру – доходность финансовых вложений, Д – доход, полученный от финансовых вложений.

Эффективная организация рациональной системы управления финансовыми активами позволяет выполнять задачи и планы, предусмотренные в перспективной политике предприятия. Данная система обеспечивает укрепление финансовой устойчивости,

сохранение текущей платежеспособности, рациональное использование финансовых активов и минимизацию затрат на финансирование управления как отдельных аспектов деятельности предприятия, так и его хозяйственной деятельности в целом.

В течение долгого времени на отечественных предприятия понятия «финансовый отдел» и «бухгалтерия» не разграничивались, финансовые службы фирмы не имели самостоятельного значения. Целесообразным для руководства было объединять работу этих двух отделов в рамках одной службы. При этом руководство не принимало во внимание, что задачи, которые стоят перед бухгалтером и финансистом кардинально отличаются друг от друга. Бухгалтер осуществляет свою деятельность строго в соответствии с инструкциями, тогда как финансовый менеджер - творческая натура, способная рисковать и быстро реагировать на окружающие изменения, влияющие на деятельность фирмы.

К сожалению, в большинстве своем руководители не способны ставить грамотные, четкие и конкретные задачи перед сотрудниками финансовых служб. Такая практика организации финансов существовала и существует до сих пор на большинстве отечественных предприятий.

Для решения этой проблемы, для рационального распределения обязанностей и задач между различными службами, руководство компании обязано своевременно оценить текущее состояние компании, выявив при этом все недостатки управления всевозможными аспектами ее деятельности. И, на основе проделанного анализа, осуществлять планирование очередных действий, а для этого необходима жесткая система регламентации информационных потоков. Необходимым при построении такой системы является разделение документов, показателей, вопросов на основные группы (рис.2.29).

В этой системе важными являются такие понятия, как риск - какие последствия повлечет за собой принятие решения, доступность ресурсов - насколько решение обеспечено финансовыми ресурсами,

эффективность деятельности - финансовый результат от принятия тех или иных решений и их реализации.

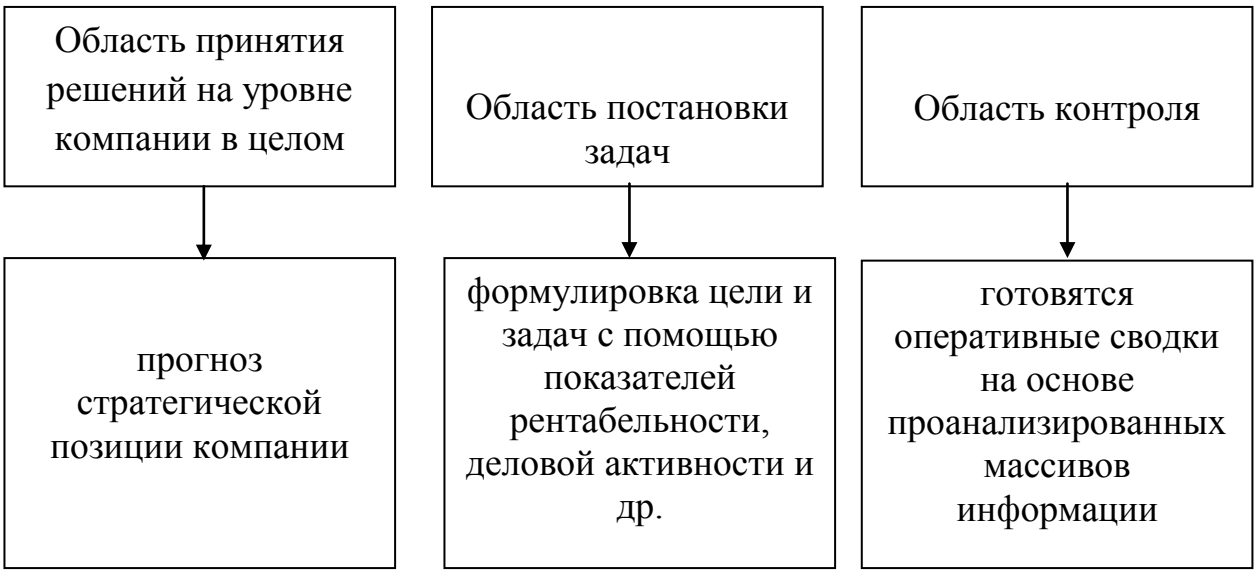


Рис.2.29. Система регламентации информационных потоков[Разработан автором]

Основу информационного обеспечения системы финансового управления составляет бухгалтерская отчетность. Однако финансовая информация о деятельности предприятия содержится не только в отчетных формах, разрабатываемых с установленной периодичностью. Такая информация может также содержаться в информации учреждений банковской системы, плановые и фактические данные об объемах производства и продаж, изменения кредиторской и дебиторской задолженности, информацию фондовых и валютных бирж и др. Еще одной важной составной частью управления финансовыми активами является его техническое обеспечение.

Среди основных проблем организаций в области управления финансовыми активами можно выделить:

управление финансовыми потоками и затратами;

планирование бюджета предприятия;

дефицит финансовых ресурсов;

антикризисное управление;

разработка финансовой стратегии и др.

Неэффективное управление финансовыми активами в целом, несвоевременное реагирование на нехватку денежных средств, возникновение проблемной дебиторской задолженности, угроза рисков на финансовые вложения может привести к финансовой неустойчивости и кризисному состоянию предприятия.

Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности предприятия в случае необходимости могут осуществляться по следующим направлениям: продажа части имущества, взыскание дебиторской задолженности, снижение производственных издержек, иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

В случае недостаточности денежных средств на предприятии рекомендуется в первую очередь осуществлять мероприятия по улучшению платежной дисциплины:

контроль над целевым использованием денежных средств;

сокращение излишних закупок, в которых предприятие не нуждается;

сокращение периодов оборачиваемости дебиторской задолженности;

установление штрафных санкций в случае, если дебиторская задолженность погашается не вовремя.

Управление денежными средствами является очень важным и заслуживает самого внимательного отношения, поскольку нехватка денег может в короткие сроки привести к остановке работы предприятия. Однако, и чрезмерное количество денежных средств на предприятии говорит о нецелесообразном их использовании. Руководство должно следить, чтобы деньги постоянно находились в рабочем состоянии и направлялись только по целевому назначению. Также, на предприятии должна быть построена система предотвращения возникновения дебиторской задолженности, организованы меры по возврату проблемной дебиторской задолженности, проанализированы причины ее возникновения.

Таким образом, руководство предприятия обязано совершенствовать механизм управления финансовыми активами по всем его направлениям. Управление финансовыми активами требует взвешенного научного подхода. На предприятии должна быть построена система контроля за движением денежными потоками, возникновением проблемной и безнадежной дебиторской задолженностью, за осуществлением финансовых вложений, как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

2.5. Особенности управления оборотными активами предприятия

Мировой финансово-экономический кризис усилил явления, присущие современной экономической среде, среди которых нестабильность, непредсказуемость, неопределенность и повышенный риск, что находит непосредственное отражение в финансово-хозяйственной деятельности предприятий Донецкой Народной Республики. Такая ситуация обусловливает необходимость проведения исследования управления оборотными активами предприятий всех видов экономической деятельности с целью повышения эффективности их использования. Учитывая это, актуализируется вопрос исследования методологических подходов к управлению формированием оборотных активов торговых предприятий и взаимосвязанных структурных элементов этого управления.

Классификация оборотных активов как обобщенного их комплекса, и их отдельных видов на предприятиях реального сектора экономики широко рассматривается в современной литературе по вопросам бухгалтерского учета, финансов и экономики предприятий. Ряд таких авторов, как Абрютина М.С., Азаренкова М.С., Бланк И.А., Ван Хорн Дж., Гринчуцький В.И., Иванилов А.С., Коваленко Л.А., Ковалев В.В., Ковальчук И.В., Круш П.В.,Лигоненко Л.А., Ящук Д.Л.

и другие уделили значительное внимание изучению этой проблемы. Но, несмотря на значительное внимание к проблематике классификации оборотных активов торговых предприятий, понимание сущности признаков и элементов классификации оборотных активов в этой области не сформировано.

Целью работы является изучение сущности, классификации и процесса управления оборотными активами предприятия, а также анализ статистической информации относительно оборотных активов России и Украины.

Современные ученые достаточно часто отождествляют понятие «оборотные активы» с такими экономическими категориями, как «оборотные средства», «оборотные фонды», «оборотные средства», «оборотный капитал». Но, существуют существенные различия между данными экономическими понятиями.

В украинской практике большое количество авторов предоставляет в своих трудах определения сущности понятия «оборотные активы», опираясь на П (С) БУ 2 «Баланс».

Согласно этому документу оборотные активы - это денежные средства и их эквиваленты, не ограниченные в использовании, а также другие активы, предназначенные для реализации или потребления в течение операционного цикла или в течение двенадцати месяцев. Операционный цикл - промежуток времени между приобретением запасов для осуществления деятельности и получением средств (эквивалентов денежных средств) от реализации произведенной из них продукции или товаров и услуг [59].

Рассматривая практику Российской Федерации стоит заметить, что в «Положении (стандарте) бухгалтерского учета 1. Общие требования к финансовой отчетности» [60] под активами понимаются ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошлых событий, использование которых, как ожидается, приведет к получению экономических выгод в будущем.

Такие авторы, как И.М. Петрович, М.П. Полищук и П.П. Михайленко, В. Серединская и А.Н. Загородная в своих трудах предоставляют аналогичные определения данного понятия. Данная

позиция является вполне обоснованной, поскольку данное определение наиболее полно раскрывает природу и сущность оборотных активов.

Заслуживает внимания утверждение Р.А. Славьюк: «Оборотные активы-ресурсы, которые принадлежат предприятию и которые наверняка будут преобразованы в деньги или использованы другим образом в течение года с даты составления бухгалтерского баланса» [61, с. 289].

Петрович И.М. в своих трудах отмечает, что оборотные активы - это оборотные средства, использование которых, как ожидается, приведет к получению экономических выгод в будущем [62]. Причем понятие «оборотныеактивы» автор употребляет как синоним понятия «оборотные средства». Г. Кирейцев, Т.П. Макаровская и Н.М. Бондарь. Бойчик И.М. отмечает, что «Оборотные активы(оборотныесредства) это совокупность оборотных фондов и фондов обращения» [63, с. 86].

Такие авторы, как С.М. Онисько и П.Н. Марич отождествляют термины «оборотные средства» и «оборотные активы». По их мнению, наиболее полным является определение оборотных активов, как части предварительной стоимости в производственных фондах и фондах обращения, непрерывно входит в процесс производства в течение одного периода как по стоимости, так и в натуре, полностью потребляется и восстанавливается, постоянно поддерживается на должном уровне, который необходим для непрерывного процесса производства и обращения [64].

Ученый А.С. Филимоненков считает целесообразным рассмотрение понятия «оборотные активы» с двух противоположных сторон. Оборотные активы как натурально-вещественная категория - это совокупность материально-вещественных ценностей и денежных средств, которые участвуют в создании продукта, полностью потребляются в производственном процессе и полностью переносят свою стоимость на производственный продукт в течение операционного цикла или двенадцати месяцев (сырье, материалы, готовая продукция, денежные средства и т.д.). Вместе с тем в

условиях существования товарно-денежных отношений материальные средства предприятий выражаются не только в натуральной, но и в стоимостной форме. Итак, оборотные активы как стоимостная категория - это стоимость, авансированная в круговорот производственных оборотных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывности процесса производства и обращения [65].

В экономической литературе существуют другие взгляды на сущность оборотных активов. Одни экономисты трактуют их как «денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения», другие считают, что оборотные активы - это часть капитала предприятия, вложенная в его текущие активы, или это средства, авансированные для создания оборотных производственных активов и активов обращения. Но оборотные активы включают как материальные, так и денежные ресурсы. Поэтому отождествлять их только с денежными средствами экономически необоснованно.

Ученый Нашкерська Г.В. в своих трудах отмечает, что оборотные активы - это денежные средства, вложенные для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции [66]. Но, данное определение отражает термин «оборотные средства».

«Оборотные средства - это совокупность средств предприятия, авансируются на создание оборотных фондов и фондов обращения и обеспечения их непрерывного круговорота», - отмечает А.В. Шегда [67, с. 205].

Оборотные фонды выступают в виде предметов труда, а фонды обращения - это средства, вложенные в запасы готовой продукции, товары, отгруженные и в пути, а также на счетах и в кассе предприятия. Учитывая это, различают оборотные средства в сфере производства и в сфере обращения, которые в своей совокупности обеспечивают непрерывность производства и реализации продукции.

Оборотные фонды вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются. После окончания производственного цикла, изготовления продукции и ее реализации авансированные оборотные средства возмещаются в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Это создает возможность систематического возобновления процесса производства, который осуществляется благодаря непрерывному кругообороту средств предприятия [68].

Существует еще достаточно много определений понятия «оборотные средства» разных авторов, которые очень похожи между собой, но утверждение А.В. Шегды является наиболее полным и целесообразным.

Таким образом, понятие «оборотные средства» и «оборотные активы» не является синонимичными, поскольку они имеют разный элементный состав: к мобильным активам относятся краткосрочные финансовые инвестиции, которые не входят в состав оборотных средств, а к оборотным средствам - расходы будущих периодов.

Кроме этого, существует расхождение между ролью оборотных активов и оборотных средств в процессе производства и обращения. Первые из них (в частности, топливо, сырье, материалы) потребляются и расходуются в производстве, меняя свое физико-химическое состояние, полностью перенося свою стоимость на стоимость вновь продукции.

Оборотные средства, в отличие от мобильных активов, не расходуются и не потребляются, а возвращаются после каждого цикла круговорота, увеличенные на размер прибыли в условиях прибыльности деятельности предприятия. Оборотные активы находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они проходят три стадии, меняя свою форму:

Денежная стадия. Денежные средства затрачиваются на приобретение сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и т.д., необходимых для осуществления производственной

деятельности. Это стадия перехода оборотных средств из стадии обращения в стадию производства.

Производственная стадия. Приобретенные оборотные средства переходят непосредственно в процесс производства и превращаются в начале в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса – в готовую продукцию.

1. Товарная стадия. Готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные средства из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму (рис.2.30).

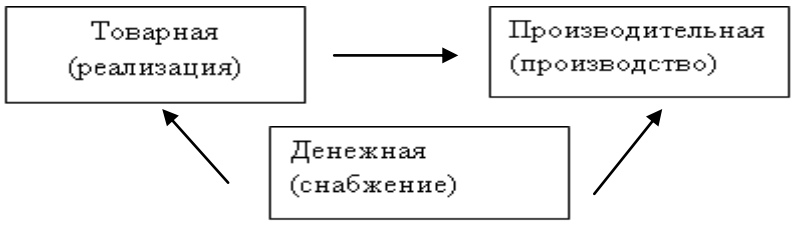


Рис. 2.30. Кругооборот оборотных активов предприятия

Перечисленные этапы цикла различные группы оборотных средств предприятия проходят с разной скоростью. И даже в рамках одной группы оборотные средства находятся на разных стадиях кругооборота, т.е. в каждый момент времени что-то покупается, производится, продается и снова покупается. Именно это и обеспечивает непрерывность и бесперебойность производства и реализации продукции.

В практике планирования, учета и анализа оборотные активы группируется по следующим признакам:

1) в зависимости от функциональной роли в процессе производства – оборотные фонды и фонды обращения;

2) в зависимости от практики контроля, планирования и управления – нормируемые оборотные средства и ненормируемые оборотные средства;

3) в зависимости от источников формирования оборотного капитала – собственный оборотный капитал и заемный оборотный капитал;

4) в зависимости от ликвидности (скорости превращения в денежные средства) – абсолютно ликвидные средства, быстро реализуемые оборотные средства, медленно реализуемые оборотные средства;

5) в зависимости от степени риска вложения капитала – оборотный капитал с минимальным риском вложений, оборотный капитал с малым риском вложений, оборотный капитал со средним риском вложений, оборотный капитал с высоким риском вложений;

6) в зависимости от стандартов учета и отражения в балансе предприятия – оборотные средства в запасах и затратах, денежные средства, расчеты и прочие активы;

7) в зависимости от материально-вещественного содержания – предметы труда (сырье, материалы, топливо и др.), готовая продукция и товары, денежные средства и средства в расчетах.

Состав и структура оборотных активов представлена на рисунке 2.31.

Деление оборотного капитала по функциональному признаку на оборотные фонды и фонды обращения необходимо для раздельного учета и анализа времени пребывания оборотных активов в процессе производства и обращения.

По степени управляемости оборотные активы подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым активам относятся, как правило, все оборотные фонды, а также та часть фондов обращения, которая находится в виде остатков нереализованной готовой продукции на складах предприятия.

К ненормируемым активам относятся остальные элементы фондов обращения, т.е. отправленная потребителям, но еще не оплаченная продукция и все виды денежных средств и расчетов. Отсутствие норм не означает, однако, что размеры этих элементов оборотных средств могут изменяться произвольно и беспредельно, и что за ними отсутствует контроль. Действующий порядок расчетов между предприятиями предусматривает систему экономических санкций со стороны государства против роста неплатежей.

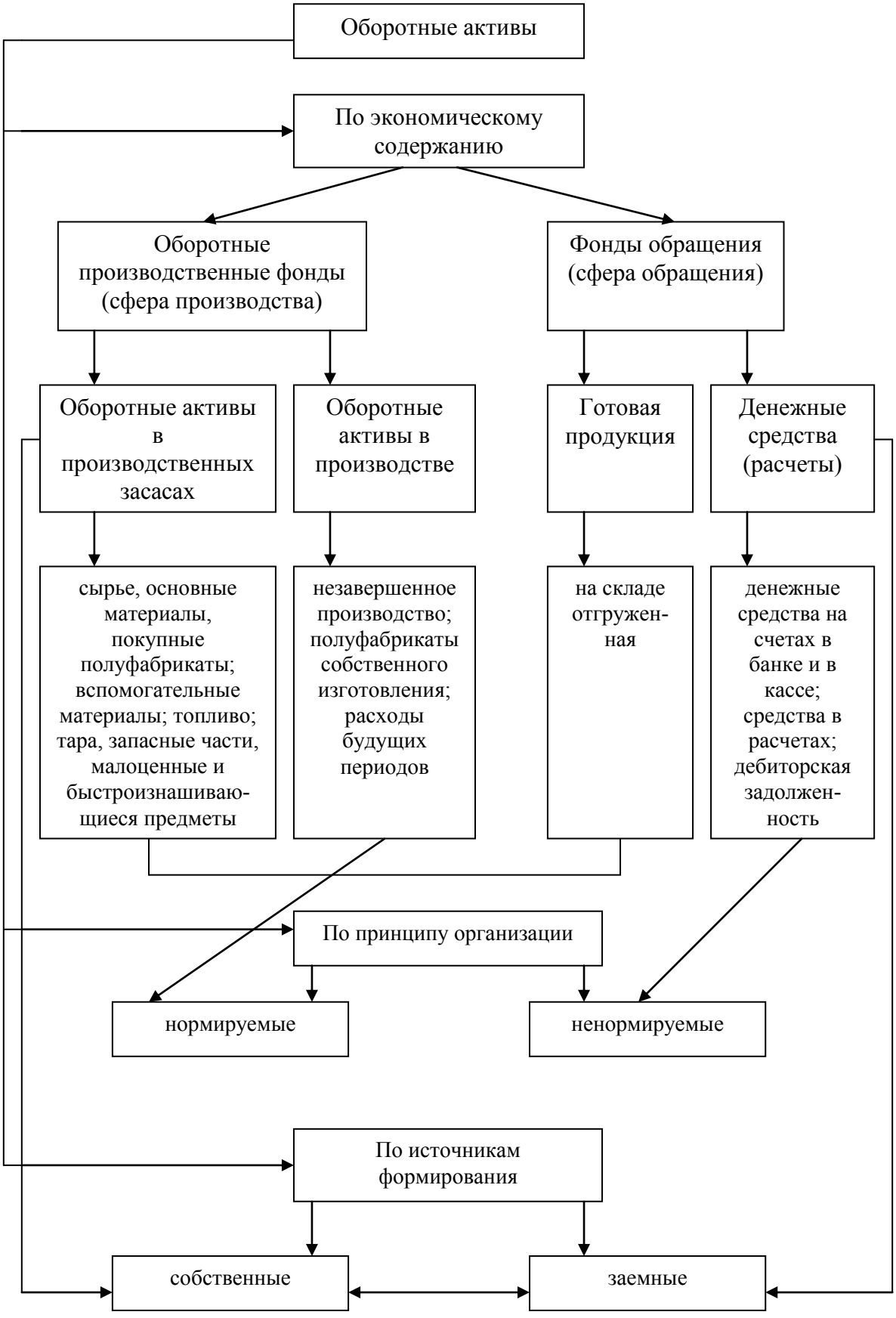


Рис. 2.31. Классификация оборотных активов предприятия

Нормируемые оборотные активы получают отражение в финансовых планах (бизнес-плане) предприятия, тогда как ненормируемые оборотные средства объектом планирования практически не являются.

Деление оборотных активов на собственные и заемные указывает источники происхождения и формы предоставления предприятию оборотных средств в постоянное или временное пользование.

Собственные оборотные активы формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и др.). Обычно величина собственного оборотного капитала определяется как разность между итогом первого раздела пассива баланса и итогом первого раздела актива баланса (собственные средства минус внеоборотные активы). Для нормальной обеспеченности хозяйственной деятельности оборотными средствами величина их устанавливается в пределах 1/3 от величины собственного капитала. Собственные оборотные средства находятся в режиме постоянного пользования.

Потребность предприятия в собственном оборотном капитале является объектом планирования и отражается в его финансовом плане.

Заемные оборотные активы формируются в форме банковских кредитов, а также кредиторской задолженности. Они представляются предприятию во временное пользование. Часть из них платная (кредиты и займы), другая – бесплатная (кредиторская задолженность). Потребность предприятия в заемных оборотных средствах также является объектом планирования и отражается в биз-нес-плане (стратегия финансирования).

Источники формирования оборотных активов неразличимы в процессе кругооборота капитала. Так, в ходе производства информация о том, за счет каких активов приобретали потребляемое сырье и материалы, никак не используется. Однако система формирования оборотных средств оказывает влияние на скорость оборота, замедляя или ускоряя ее. Кроме того, характер источников

формирования и принципы различного режима использования собственных и заемных оборотных средств являются решающими факторами, влияющими на эффективность использования оборотных средств и всего капитала. Рациональное формирование и использование оборотных средств оказывает активное влияние на ход производства, на финансовые результаты и финансовое состояние предприятия, позволяя достигать успеха с минимально необходимыми в данных условиях размерами оборотных средств.

Классификация оборотных средств по степени их ликвидности и степени финансового риска характеризует качество средств предприятия, находящихся в обороте. Задача такой классификации – выявление тех текущих активов, возможность реализации которых представляется маловероятной. Эффективное управление оборотным капиталом предприятия предполагает не только поиск и привлечение дополнительных источников финансирования, но и рациональное их размещение в активах предприятия (табл.2.12).

Таблица 2.12

Состав и структура оборотных средств в зависимости от их ликвидности

В зависимости от ликвидности (скорости превращения в денежные средства)	а) абсолютно-ликвидные средства	денежные средства, краткосрочные финансовые вложения
	б) быстрореализуемые оборотные средства	нормальная дебиторская задолженность
	в) медленно реализуемые оборотные средства	денежные средства, краткосрочные финансовые вложения
	а) капитал с минимальным риском вложения	денежные средства, краткосрочные финансовые вложения
В зависимости от риска вложения капитала	б) капитал с малым риском вложения	дебиторская задолженность за исключением сомнительной, производственные запасы за вычетом залежалых, готовая продукция за вычетом не пользующейся спросом
	в) капитал со средним риском вложения	запасы незавершенного производства, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы
	г) капитал с высоким риском вложения	расходы будущих периодов, сомнительная дебиторская задолженность, залежалые производственные запасы, не пользующаяся спросом продукция

Деление оборотных средств на быстро реализуемые и медленно реализуемые не является абсолютным и зависит от конкретной реальной ситуации, складывающейся в каждый данный отчетный период деятельности предприятия. Может сложиться так, что остатки готовой продукции на складе предприятия реализуются быстрее (за наличные), чем наступят сроки погашения дебиторской задолженности. Поэтому для каждого предприятия и для каждого отдельного периода существует своя индивидуальная группировка текущих активов по степени ликвидности.

Ликвидность текущих активов является главным фактором, определяющим степень риска вложений капитала в оборотные средства. Накопленные оценки реализуемости тех или иных видов оборотных средств за длительный период времени позволяют определить вероятность риска вложений в эти активы.

Эффективно управлять ликвидностью - значит не допускать увеличения доли активов с высокой и средней степенью риска.

Предприятия, работая в меняющейся конкурентной среде, подвергаются воздействию большого количества факторов как внутреннего, так и внешнего характера. Реагирование на изменения, происходящие в среде предприятия и принятие определенных решений, требует владения массивом информации о состоянии имущества предприятия, финансовых результатах, денежных потоках, финансовом состоянии, инвестиционной и финансовой деятельности. Получение информации требует постоянного мониторинга за деятельностью предприятия и проведения диагностики. Это позволит не только владеть необходимыми данными, но и выделять сильные и слабые звенья предприятия, определять возможности и угрозы.

Важным аспектом диагностики и управления на предприятии является оборотный капитал, аккумулируется в оборотных активах и определяет размер средств предприятия, находящихся в обороте. Весомость исследования в данном направлении подтверждается тем, что большинство производственных предприятий не умеют управлять своими оборотными средствами, что приводит к

значительным затратам на их содержание и обесценивание. Наличие достаточного объема оборотных активов и их эффективное использование обеспечивает предприятию плановые прибыли, бесперебойное производство и достаточный уровень ликвидности и платежеспособности.

Исходя из анализа литературных источников, можно сделать вывод, что процесс управления оборотным капиталом не рассматривается через призму системного явления. Структурные составляющие оборотного капитала в процессе управления им выступают обособленно друг от друга, не учитывая их взаимосвязи. Все это обуславливает необходимость целостного подхода к управлению оборотным капиталом. Управление оборотным капиталом включает следующие этапы:

Первый этап заключается в анализе оборотного капитала, используя абсолютные и относительные показатели. В результате формируется вывод об эффективности средств, которые были авансированы в оборотный капитал, на основе выявления взаимовлияния элементов оборотного капитала, принимаются управленческие решения.

На втором этапе следует расчет оптимального размера и структуры оборотного капитала в общей его совокупности и по отдельным типам. Для этого выделяют сумму оборотного капитала, необходимую для осуществления бесперебойной работы предприятия и погашения взятых обязательств.

Третий этап заключается в обеспечении эффективного использования оборотного капитала. Для этого вырабатывается система мер ускоряющих оборачиваемость оборотного капитала, повышающих его рентабельность, обеспечивающих платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

Методические подходы к анализу оборотных активов, в частности эффективности их использования имеются в трудах многих авторов. Теоретические основы сущности и методики анализа оборотных активов предприятия в своих трудах изучали Бланк И. А. ,

Душили А. А., Драгун Л. Н., Покропивный А. Ф., Примак Т. А., Чубка А. М. и другие. На законодательном уровне также определены основные показатели, на основе которых осуществляется оценка эффективности использования оборотных активов предприятия.

В Украине Методическими рекомендациями по выявлению признаков неплатежеспособности предприятия и признаков действий по сокрытию банкротства, фиктивного банкротства или доведения до банкротства [69] предусмотрен расчет показателей эффективности формирования и использования оборотных активов в составе показателей финансовой устойчивости. В частности, выделяют коэффициент обеспечения собственными средствами; оборачиваемость средств в расчетах, обороты; время оборота средств в расчетах, дней оборачиваемость запасов, оборотов; время оборота запасов, дней время оборота кредиторской задолженности, дней продолжительность операционного цикла; продолжительность финансового цикла; коэффициент погашения дебиторской задолженности; оборачиваемость собственного капитала; оборачиваемость совокупного капитала; коэффициент устойчивости экономического роста; текущая платежеспособность.

Также в Положении о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, подлежащих приватизации, определено, что основными показателями, отражающими эффективность использования финансовых ресурсов, вложенных в оборотные активы, являются: коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, срок погашения кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости материальных запасов [70].

Результаты диагностики оборотных активов позволяют правильно планировать и управлять оборотными активами. В этом аспекте в трудах, посвященных управлению оборотных активов, основными показателями эффективности оборотных активов является коэффициент оборачиваемости оборотных средств, продолжительность оборачиваемости оборотных средств,

коэффициент загрузки оборотных средств, рентабельность оборотных средств, абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

В работах Л.М. Драгун предлагается анализ эффективности использования оборотных средств предприятия вести в двух направлениях:

1) традиционный анализ абсолютных и относительных показателей;

2) качественный, количественный и факторный анализ [71].

Этот подход является наиболее приемлемым, поскольку предлагается диагностика оборотных активов за счет разного рода показателей, как абсолютных, так и относительных.

И. А. Бланк в своих работах предлагает осуществлять анализ оборотных активов по показателям деловой активности, позволяет выяснить как быстро вращаются финансовые ресурсы предприятия, вложенные в его текущие активы. Подытоживая вышесказанное, стоит отметить, что анализ оборотных активов предлагается проводить по показателям деловой активности. Некоторые из авторов, представляют еще показатели рентабельности. В частности, С. Ф. Покропивный и многие другие экономисты для анализа эффективности использования оборотных средств предлагают рассчитывать показатель рентабельности оборотных средств как отношение прибыли от реализации продукции к размеру оборотных средств [70].

Однако, стоит отметить, что все подходы различаются между собой и не позволяют провести комплексный анализ. Отсутствие целостной методики к диагностике оборотных активов не позволяет в динамике проследить изменение объемов оборотных активов и эффективности их потребления в производственном процессе. Это обусловило потребность в раскрытии методики диагностики оборотных активов на каждом этапе ее осуществления.

Одной из главных задач отечественного бизнеса является оптимальное сочетание имеющихся ресурсов, обеспечения эффективности их использования и постоянное улучшение

финансовых результатов. Значительная роль в формировании ресурсов предприятий ДНР принадлежит оборотным активам, состав и структура которых влияет на финансовое состояние предприятия и определяет перспективы дальнейшего развития.

В своих трудах И. А. Бланк под оборотными активами понимает совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую деятельность предприятия и полностью потребляются в течение одного операционного цикла.

Учитывая специфику экономической среды, в которой функционируют предприятия ДНР, основными задачами диагностики оборотных активов являются:

выявление резервов повышения эффективности их использования и ускорения вращения;

выявление изменений в составе и структуре оборотных активов в динамике;

оценивание уровня деловой активности предприятия;

определение источников финансирования оборотных активов в современных условиях;

определение потребности в дополнительных средствах для финансирования оборотных активов; расчет доли ликвидных, быстро- и медленнореализуемых активов;

разработка управленческих решений и их реализация (рис.2.32).

На начальном этапе определяются основные цели, которые должны быть достигнуты в процессе диагностики. К приоритетным целям относятся: выявление резервов повышения эффективности использования оборотных активов и разработка управленческих решений; определения состояния использования оборотных активов для установления уровня финансового состояния, инвестиционной привлекательности кредитоспособности предприятия; формирование выводов по использованию имущественных ценностей предприятия и прочее. В процессе диагностики оборотных активов следует применять как формализованные, так и неформализованные методы.

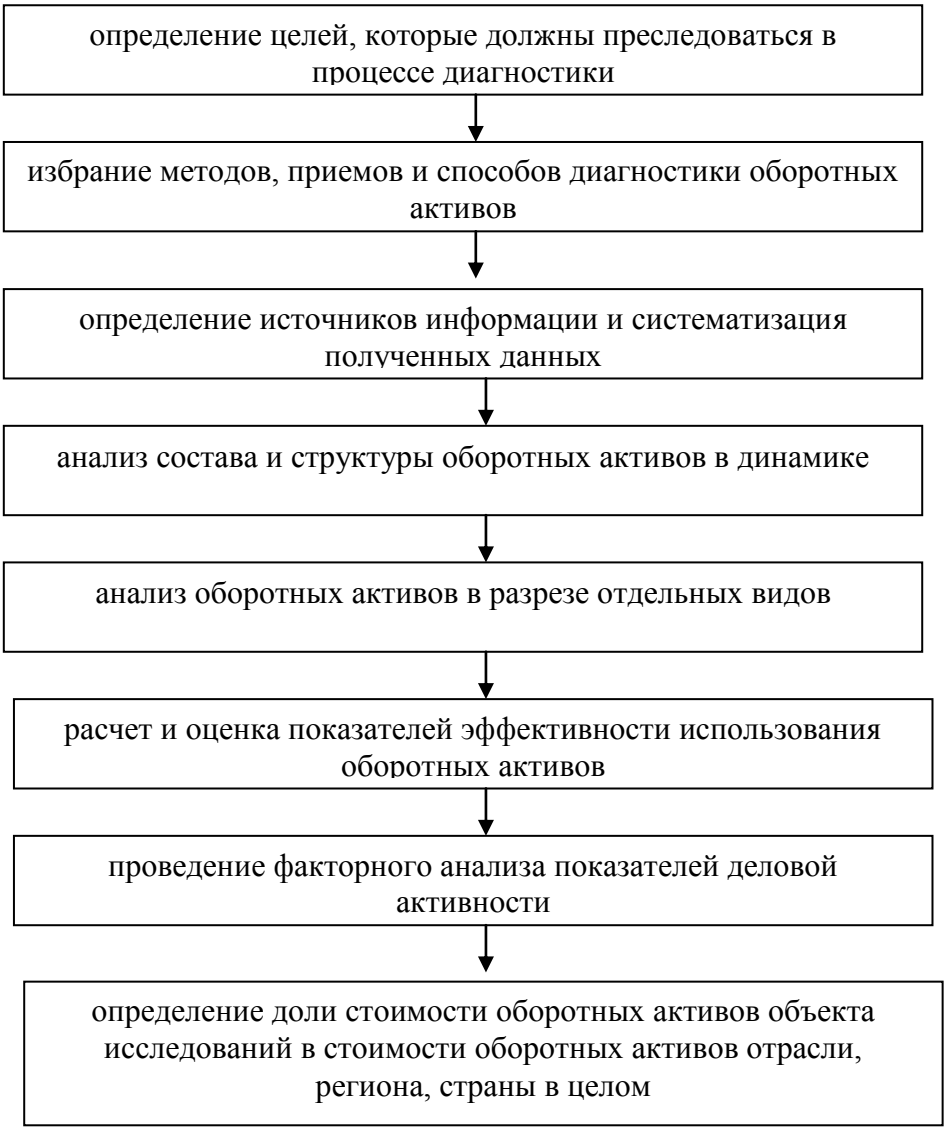


Рис. 2.32. Диагностика оборотных активов предприятий ДНР

К формализованным методам относятся:

факторный (применяется в процессе определения влияния факторов на изменение стоимости оборотных активов и эффективности их использования),

математический (применяется в процессе использования приемов элиминирования для определения количественного влияния факторов на коэффициенты оборачиваемости оборотных активов),

статистический (используется корреляционно регрессионный анализ для прогнозирования будущих объемов оборотных активов и показателей эффективности их использования),

стратегический (АВС-анализ, бенчмаркинг),

финансово экономический (расчет коэффициентов деловой активности), экономико-математическое моделирование (применяется при построении моделей планирования оборотных активов на основе качественной диагностики их объема и состава).

Неформализованные методы носят субъективный характер и построены на логическом мышлении и творческом подходе лица, осуществляющего диагностику. К неформализованным методам относятся экспертный, социологический, морфологический, рейтинговый мониторинг, логическое моделирование, фундаментальный. Основными источниками информации для диагностики оборотных активов является финансовая отчетность предприятия (баланс, отчет о финансовых результатах, примечания к финансовой отчетности) и бухгалтерские документы, в которых отражается поступление и использование (перевод в производство) запасов, наличие, списание и погашения дебиторской задолженности, выписки с банковских счетов об объемах средств. Информация, отраженная в отчетности, требует систематизации по времени и степени важности и достоверности. Диагностика оборотных активов должна начинаться с анализа абсолютных размеров оборотных активов и определения их абсолютного и относительного отклонения в динамике.

Для принятия управленческих решений наиболее достоверным является проведение анализа как минимум за 5 предыдущих лет, что является затруднительным для вновь созданных предприятий на территории Донецкой Народной Республики. Важным аспектом является проведение анализа структуры оборотных активов в динамике, что позволяет получить информацию о долевом участии абсолютно ликвидных, медленнореализуемых и быстрореализуемых активов в составе оборотного капитала. Диагностика изменений оборотных активов в динамике предполагает их детальный анализ в зависимости от распределения на определенные виды.

Процесс управления активами предприятий обосновывает целесообразность анализа структуры оборотных активов предприятий Украины, сравнения ее со структурой активов

предприятий Российской Федерации и формулировки проблем управления активами в современных условиях.

На основе данных Государственного комитета статистики Украины [72] и Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [73] проанализировано структуру оборотных активов предприятий промышленности Украины и Российской Федерации в табл.2.13.

Таблица 2.13

Структура оборотных активов предприятий промышленности Украины и Российской Федерации, в 2014 г.

Элементы оборотных активов	Украина		Российская Федерация		
	млн. грн.	%	млн. руб.	млн. грн.	%
Товарно-материальные	131449,4	27,3	1314394,0	494133,1	28,8
Текущие финансовые	9807,3	2,1	1648420,0	619706,8	36,2
Денежные средства	26679,7	5,5	462465,0	173859,0	10,1
Другие оборотные активы	13209,2	2,7	486625,0	182941,7	10,7
Всего	481216,6	100,0	4556936,0	1713133,8	100,0

Таким образом, наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятий Украины занимает дебиторская задолженность (62,4%), которая свидетельствует о возможных проблемах в денежном обороте, который в дальнейшем ограничивает предприятия в финансировании операционного процесса.

Позитивной тенденцией является наличие значительной части товарно-материальных ценностей (27,3%) в структуре оборотных активов, которая говорит о потенциальных возможностях субъектов ведения хозяйства к выполнению производственной программы и программы реализации продукции.

В структуре оборотных активов Российской Федерации в качестве наиболее значимых составных элементов выступают высоколиквидные активы, к которым принадлежат текущие финансовые инвестиции и денежные средства.

В сравнении, структура оборотных активов предприятий Украины характеризуется низким удельным весом текущих

финансовых инвестиций (2,1%) и денежных средств(5,5%), что на практике свидетельствует о потребности предприятий в ликвидных активах, что часто приводит к банкротству предприятий Украины.

Удельный вес дебиторской задолженности (14,2%) значительно ниже уровня дебиторской задолженности предприятий Украины, которая свидетельствует о лучшем состоянии расчетной дисциплины и приоритетных направлениях политики финансирования оборотных активов предприятий.

Таким образом, на основе проведенного сравнительного анализа структуры оборотных активов промышленных предприятий Украины и Российской Федерации определены приоритетные проблемы формирования и использования оборотных активов отечественных предприятий. Направлением дальнейших исследований должна стать разработка практических мероприятий относительно устранения негативных тенденций в структуре активов с целью обеспечения платежеспособности, рентабельности и ликвидности предприятий ДНР.

Следует отметить, что одной из главных причин спада вэкономикеРоссии стали трудности с воспроизводством оборотного капитала, призванного обеспечить непрерывность процессов производства и обращения. Многие предприятия и целые отрасли лишились собственных оборотных средств. Материалоемкость производства и удельная величина запасов на единицу вновь созданной стоимости намного выше, чем в наиболее конкурентоспособных экономиках. Попытки решить эту проблему за счет предоставления банкам дополнительной ликвидности с тем, чтобы они расширили кредитование реальной экономики, а также за счет финансирования фондового рынка не приносят ожидаемых результатов.

В современных условиях хозяйствования руководство отечественных предприятий заинтересовано в рациональной структуре и эффективном использовании активов для получения наибольшего экономического эффекта.

Проблема управления структурой активов предприятий требует более тщательного изучение соотношения оборотных и необоротных активов по видам экономической деятельностии сосредоточения особенного внимания на анализе структурных сдвигов с целью проявления потенциальных возможностей повышения эффективности хозяйствования.

Современный этап становления и функционирования экономики Донецкой Народной Республики характеризуется кризисными явлениями, высокой инфляцией, дефицитом кредитных ресурсов, поэтому отечественные предприятия вынуждены изменить свою политику управления оборотными активами, определять потребность в них, искать новые источники их пополнения, изучать проблемы эффективности их использования.

Таким образом, умелое управление оборотными активами предприятия позволит выявить имеющиеся резервы ускорения оборачиваемости и увеличить их объем в хозяйственном обороте. В свою очередь, повышение эффективности оборотных активов - означает высвобождение значительных денежных ресурсов, что актуально для деятельности предприятия и экономики Донецкой Народной Республики в целом.

В ходе исследования, было установлено, что эта проблема может быть решена только на основе организации эффективного воспроизводства оборотного капитала на самих предприятиях, а не за счет государственных дотаций.

2.6. Разработка мероприятий способствующих укреплению показателей ликвидности и платежеспособности предприятия

В современных условиях рыночной экономики функционирует и развивается большое количество предприятий, в результате конкуренция между ними с каждым днем увеличивается. Ситуация накаляется вследствии появления более совершенных методов и

форм соперничества предприятий на рынке. Для того чтобы предприятие оставалось «на плаву» ему необходимо обладать стабильной финансово-экономической деятельностью, важнейшими характеристиками которой являются показатели платежеспособности и ликвидности.

Платежеспособное и ликвидное предприятие имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями похожего профиля, прежде всего это выражается в независимости от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, уменьшается риск оказаться на краю банкротства. Предприятие, обладающее такими характеристиками, своевременно выплачивает налоги в бюджет и заработную плату работникам, дивиденды — акционерам. Банки охотно выдают кредиты таким предприятиям, ведь как правило у них успешная финансовая деятельность, которая свидетельствует о возможности своевременного выполнения обязательств, погашение основной суммы долга и процентов по нему, согласно условий кредитного соглашения, руководство предприятия имеет положительную репутацию, а кредитная история безукоризненная.

В настоящее время для любого предприятия необходимо изучение, анализ и финансовое регулирование показателей платежеспособности и ликвидности. Ведь низкий уровень изучаемых показателей чаще всего свидетельствует о том, что предприятие экономически не развито, не платежеспособно, не эффективно использует свою полученную прибыль, не эффективно вкладывает свои денежные средства. Данная проблема для предприятий в нынешний период очень актуальна, существенна и важна.

Многие отечественные авторы изучали вопросы, связанные с платежеспособностью и ликвидностью предприятия. По мнению Шеремета А. Д., платежеспособность организации является сигнальным показателем, в котором проявляется ее финансовое состояние. Под платежеспособностью он подразумевает способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами,

возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды [74].

Петрова Л. В. отмечает, что платежеспособность — это способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам [75]. Следовательно, платежеспособным является предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства.

По мнению КовалеваВ. В. платежеспособность — это готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств [76]. В свою очередь Бердникова Т. Б. считает, что платежеспособность — это способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами [77].

Под ликвидностью Любушин Н. П. подразумевает способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовать свои средства. Как справедливо отмечает Ковалев В. В. ликвидность — это свойства активов хозяйствующего субъекта, а именно мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в деньги [76].

Таким образом, понятие ликвидности относится к активам предприятия, поскольку только они могут обращаться в наличные денежные средства, в то время как пассивы не имеют подобной характеристики. Платежеспособность связана как с активами, так и с пассивами, поскольку она определяется как соотношение между этими двумя статьями баланса. Если предприятие обладает большим запасом высоколиквидных активов, то оно в состоянии заплатить по своим обязательствам, что свидетельствует о высоком уровне платежеспособности предприятия. Платежеспособность напрямую зависит от того, какую степень ликвидности имеет тот или иной актив компании.

Предприятие с недостаточным уровнем ликвидности обычно не может воспользоваться возникающими выгодными коммерческими предложениями, оно не имеет свободы выбора. Такое предприятие не

может погасить текущие обязательства, что в результате приводит к продаже своих активов, а в худшем случае к неплатежеспособности и банкротству.

Чтобы не допустить состояния банкротства предприятию необходимо правильно управлять и рационально использовать имеющиеся финансовые ресурсы, иметь оптимальное соотношение собственных и заемных средств, своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, а также находить резервы, способствующие развитию и эффективному функционированию предприятия.

Для улучшения показателей ликвидности и платежеспособности необходима разработка и применение следующих мероприятий:

1. Оптимизация производства, для которой необходима грамотная схема управления, если же владельцу предприятия не под силу таковую разработать, то правильным решением будет привлечение специалиста способного создать работающую и приносящую дополнительную прибыльную схему.

2. Финансовая стабилизация и понижение дебиторской задолженности, которые можно достигнуть путем проведения анализа активов с целью их более рационального использования и распределения при планировании финансовой деятельности предприятия. Для финансовой стабилизации требуется грамотный подход, содействующий уменьшению ежемесячных расходов. Не рекомендуется уменьшать расходы за счет заработной платы работников, следует искать другие возможности экономии.

3. Рефинансирование дебиторской задолженности, под которой подразумевается система финансовых операций, направленных на ускорение конверсии дебиторской задолженности в денежные активы. Таким способом можно увеличить сумму финансовых активов, находящихся в распоряжении предприятия.

4. Увеличение производительности труда рабочего персонала, которого можно добиться с помощью ужесточения требований и применения штрафов за нарушения или же правильной мотивацией

сотрудников. Какую именно стратегию применить, решая поставленную задачу прерогатива владельца предприятия.

5. Эффективное использование денежных источников за счет правильного управления движением денежных средств направленного на сбалансирование сумм поступлений и расходов и синхронизация потоков во времени, для достижения финансового равновесия компании с учётом стратегии долгосрочного развития бизнеса.

6. Разработка механизмов и методов управления денежными потоками, основывающихся на соответствующих принципах. Принципы управления денежными потоками представлены на рис. 2.33. Анализ доходов и расходов, планирование, финансовое моделирование и постоянный контроль за движением денежных потоков являются основными элементами механизма управления.

7. Формирование системы оптимизации движения денежных средств предприятия ключевым звеном которой является их сбалансированность во времени. В противном случае разбалансированность во времени положительного и отрицательного финансовых потоков создает для компании сразу несколько серьёзных экономических проблем. Подобного рода проблемы представлены и рассмотрены в табл. 2.14 [78].

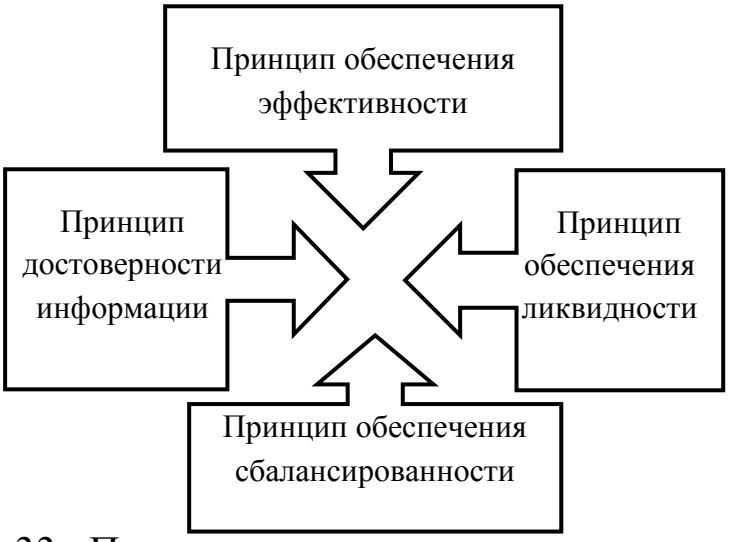


Рис. 2.33. Принципы управления денежными потоками

Как показывает практика, результатом такого дисбаланса является низкая ликвидность чистого денежного потока (даже при высоком уровне его формирования) в отдельные периоды времени, и как следствие - снижение уровня платежеспособности предприятия. Если продолжительность и частота таких периодов увеличиваются, то предприятие может оказаться перед угрозой банкротства.

Таблица 2.14

Отрицательные последствия дисбаланса денежных потоков

Дефицитный денежный поток	Избыточный денежный поток
— Снижение уровня платежеспособности и ликвидности предприятия; — Рост просроченной кредиторской задолженности поставщикам и просроченной задолженности по полученным кредитам; — Задержки выплат заработной платы (снижается уровень производительности труда работников). — Увеличение периода оборачиваемости капитала.	— Снижение стоимости временно неиспользуемых денежных средств (под влиянием инфляции); — Потери потенциального дохода от неиспользуемой доли финансовых активов в краткосрочных инвестициях; — Падение уровня рентабельности собственных средств организации.

Для оптимизации движения денежных средств используют два основных метода: синхронизацию и выравнивание.Синхронизация производится на основе ковариации положительного и отрицательного финансовых потоков. В процессе синхронизации требуется повысить уровень корреляции между двумя денежными потоками. Целью выравнивания является «сглаживание» объемов денежных потоков по отдельным интервалам исследуемого периода времени.

8. Соблюдение финансового правила: долгосрочные обязательства привлекаются на финансирование внеоборотных активов, краткосрочные кредиты — на потребности в оборотных средствах. Если в компании уже получены краткосрочные кредиты на инвестиционные цели, и она испытывает финансовые затруднения с погашением долга — необходимо попытаться заменить краткосрочный кредит долгосрочным с отсрочкой погашения долга, это позволит повысить ликвидность предприятия.

9. Осуществлять инвестиционные вложения в пределах получаемой прибыли и привлекаемых долгосрочных инвестиций с учетом состояния чистого оборотного капитала.

10. Сокращение излишков запасов незавершенного производства, то есть наименее ликвидных оборотных активов.Такое сокращение достигается распродажей остатков товаров и готовой продукции, ликвидацией излишков производственных запасов.

11. Увеличение собственного капитала.Наращивание собственного капитала достигается путем увеличения уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и резервов, подъемом рентабельности.

12. Расширение рынка сбыта продукции (товаров) путем проведения грамотной рекламной компании для привлечения покупателей, инвесторов и кредиторов.

13. Выпуск новых акций в обращение для привлечения денежных средств. Это поможет снизить воздействие факторов, которые могут вызвать снижение ликвидности. К таким факторам относятся: спад общего производства, банкротство должников, несовершенство законодательства, устаревшие технологии, дефицит собственных средств, рост задолженности.

14. Проведение факторинговых операций и совершенствование договорной работы, ужесточение договорных требований.

15. Ведение платежного календаря как один из оптимальных способов управления платежеспособностью предприятия. Платежный календарь разрабатывается обычно на предстоящий период времени (с разбивкой по дням, неделям, декадам и т.п.) и состоит из следующих разделов: график расходования денежных средств, или график предстоящих платежей; график поступления денежных средств.На основании платежного календаря, предприятие выявляет временной период, когда риск возникновения дефицита будет особенно велик, и заблаговременно должно предпринять соответствующие меры по снижению этого риска.

16. Проведение анализа ликвидности баланса, который характеризует кредитоспособность предприятия.Главная задача

оценки ликвидности баланса - определить размер покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата). Активы группируются в зависимости от скорости превращения в денежные средства, а пассивы по степени срочности их возврата. Пример подобной группировки представлен в табл. 2.15 [79].

Таблица 2.15

Группировка статей актива и пассива для анализа ликвидности баланса

Активы	Пассивы
Показатель	Показатель
А1 — наиболее ликвидные активы. Денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения	П1 — наиболее срочные обязательства. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы
А2 - быстрореализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы	П2 — краткосрочные обязательства. Заемные средства и другие статьи разд. "Краткосрочные пассивы"
А3 - медленнореализуемые активы. Оборотные активы	П3 — долгосрочные обязательства. Долгосрочные кредиты и заемные средства
А4 — труднореализуемые активы. Внеоборотные активы	П4 - собственный капитал и другие постоянные пассивы. Капитал и резервы, а также статьи Доходы будущих периодов

Баланс абсолютно ликвиден, если выполняются все четыре неравенства:

$$А1 \geq П1$$
$$А2 \geq П2$$
$$А3 \geq П3$$
$$А4 \leq П4 \text{ (носит регулярный характер)}$$

Первые три неравенства означают необходимость соблюдения неизменного правила ликвидности - превышения активами обязательств. Четвертое неравенство требует, чтобы величина собственного капитала и других видов постоянных пассивов была равна или даже больше стоимости труднореализуемых активов. Это

означает, что за счет собственных средств организации должны быть полностью сформированы внеоборотные активы и частично (не менее 10%) покрыта потребность в оборотных активах.

17. Расчет показателей платежеспособности с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности предприятия. Показатели платежеспособности и рекомендуемое их значение рассмотрено в табл. 2.16 [78].

Таблица 2.16

Показатели платежеспособности

Наименование показателей	Рекомендуемое значение
1.Коэффициент текущей ликвидности	Необходимое 1,0 Оптимальное 2,0
2.Коэффициент быстрой ликвидности	0,3—1,0
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25—0,3
4. Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами	Не менее 0,1
5. Коэффициент Восстановления (утраты) платежеспособности	1

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации оборотными активами. Этот показатель позволяет установить, в какой пропорции оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства (пассивы). Коэффициент текущей ликвидности вычисляется по формуле:

$$К_{тл} = \frac{ОА}{КДО}; \qquad (2.17)$$

где, ОА - оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса

КДО - краткосрочные долговые обязательства

Коэффициент быстрой ликвидностихарактеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов и вычисляется по формуле:

$$К_{бл} = \frac{ОА - З}{КП}; \quad (2.18)$$

где, З – запасы

КП – краткосрочные пассивы

Коэффициент абсолютной ликвидности **(**платежеспособности) характеризует мгновенную платежеспособность организации и показывает, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Рассчитывается этот коэффициент по формуле:

$$К_{ал} = \frac{ДС}{КП}; \quad (2.19)$$

где, ДС – денежные средства

КП – краткосрочные пассивы

Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств предприятия. Рассчитывается по формуле:

$$К_{об.сос} = \frac{СОС}{ОА}; \quad (2.20)$$

где, СОС - собственные оборотные средства

Коэффициент восстановления платежеспособности показывает возможность восстановить свою платежеспособность.Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается по следующей формуле:

$$К_{в/плат} = \frac{К_{тл} + \frac{6}{Т}(К_{тл} - К_{тлн})}{2}\ ; \qquad (2.21)$$

где, $К_{тл}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности,

$К_{тлн}$ – значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода,

Т – отчетный период в месяцах,

6 – нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах

Коэффициент утраты платежеспособности — это коэффициент, показывающий вероятность ухудшения показателя текущий ликвидности организации в течение следующих трех месяцев после отчетной даты.Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается по следующей формуле:

$$К_{у/плат} = \frac{К_{тл} + \frac{З}{Т}(К_{тл} - К_{тлн})}{2}; \qquad (2.22)$$

где, З – нормативный период утраты платежеспособности в месяцах.

Мониторинг данных индикаторов, а также регулярный расчет и анализ тенденций изменений показателей ликвидности и платежеспособности позволят избежать ряда финансовых трудностей и выявить резервы для улучшения кредитоспособности предприятия.

Анализ платежеспособности может проводиться не только руководителем и специальными службами предприятия, но и его учредителями и инвесторами. Также для оценки эффективности управления денежными ресурсами анализ платежеспособности предприятия может проводиться банками с целью минимизации рисков, связанных с кредитованием; поставщиками для

прогнозирования своевременности поступления платежей; налоговыми инспекциями для контроля за своевременность поступления средств в бюджет. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний. На рис. 2.34 представлены виды анализа платежеспособности в зависимости от субъектов анализа, то есть от тех органов, которые его проводят.

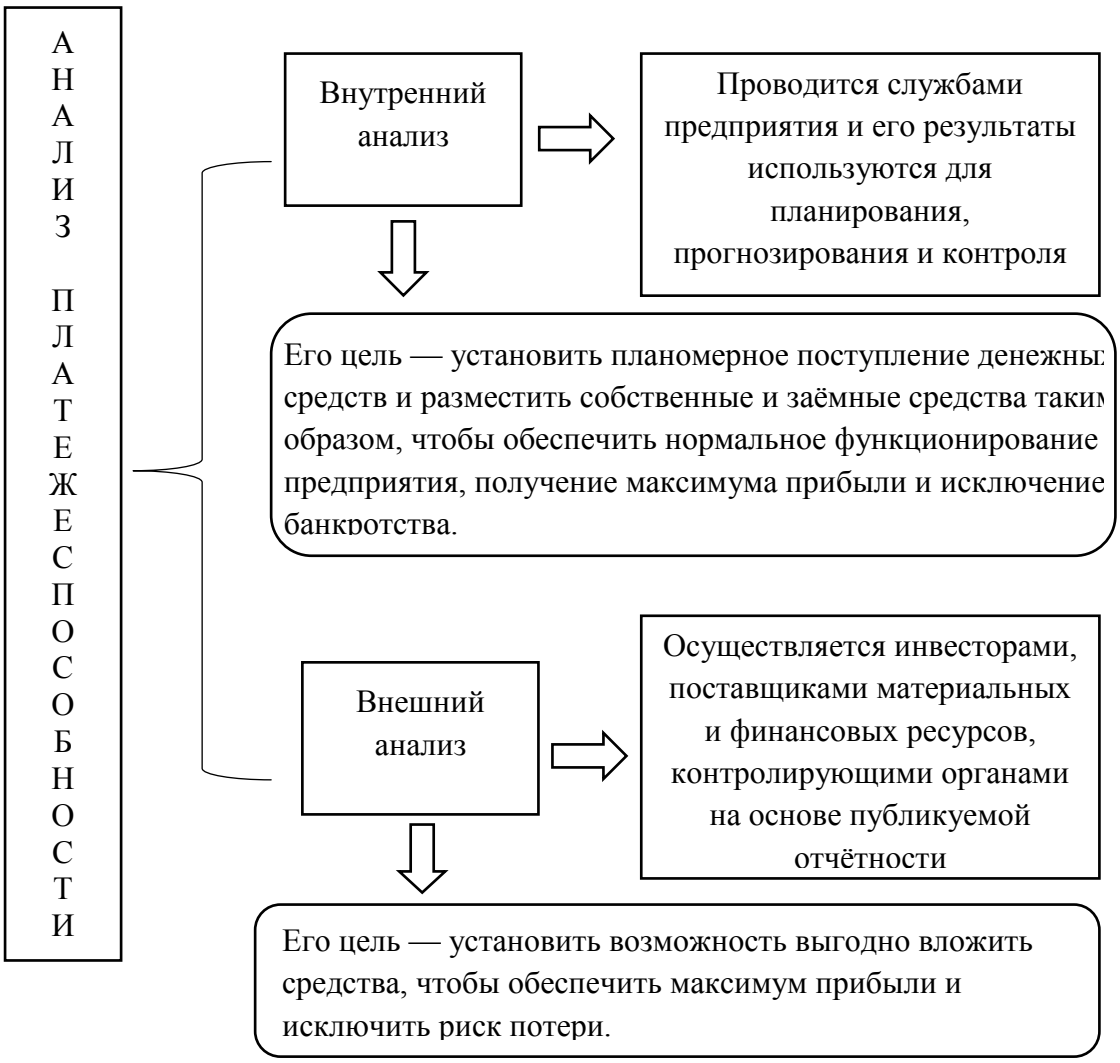


Рис. 2.34. Виды анализа платежеспособности в зависимости от субъектов анализа

Основными источниками информации для анализа платёжеспособности и кредитоспособности предприятия служат бухгалтерский баланс, отчёт о прибылях и убытках, отчёт о движении капитала и другие формы отчётности, данные первичного и

аналитического бухгалтерского учёта, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Таким образом, разработанные мероприятия, способствовавшие увеличению показателей ликвидности и платежеспособности необходимы для прогнозирования периода времени в течении которого предприятие, сможет функционировать при непредвиденных кризисных условиях, также это решающий фактор для потенциальных партнеров и инвесторов. Выгодное партнерство и поддержка инвесторов важно для любого предприятия и организации, ведь большинство из них могут существовать и эффективно функционировать именно благодаря инвестициям.

Важным аспектом при решении проблем связанных с улучшением показателей ликвидности и платежеспособности является разработка и совершенствование законодательной базы способствующей решению данных вопросов. Одна из целей анализа финансового состояния — своевременное выявление признаков банкротства. Банкротство связано с неплатежеспособностью организации. Только в последние несколько лет стали появляться труды, содержащие в себе предложения по совершенствованию законодательства о несостоятельности (банкротстве) и его анализ.

Основным правовым инструментом регулирования имущественного оборота является институт банкротства. Цель которого состоит в защите интересов кредитора в случаях, когда должник не может выполнить свои денежные обязательства, а также содействие неплатежеспособному должнику в случаи соблюдения условий, установленных законом восстановить свою платежеспособность. Процедуры судебной и внесудебной санации, предусмотренные в рамках института банкротства, служат средством содействия исполнению должником обязательств и направлены на восстановление платежеспособности должника. В случае невозможности восстановления платежеспособности должника правовой институт банкротства предусматривает меру ответственности должника за неисполнение своих обязательств в виде ликвидации.

К примеру, такие страны как Россия и Украина начали движение по созданию законодательства о несостоятельности (банкротстве) в одно время, при наличии одинаковых проблем в экономике.Обе страны избрали для себя продолжниковую модель законодательства. Но это было сделано не сразу, оба первых закона о банкротстве были скорее прокредиторскими, они показали себя не с лучшей стороны и были существенно изменены.Выделяют несколько моделей законодательства о несостоятельности (банкротстве) представленных в табл. 2.17.

Таблица 2.17

Модели законодательства о несостоятельности (банкротстве)

Продолжниковая модель	Цель такого регулирования – максимальная реабилитация должника, включение должника в процесс управления банкротством. Данная модель также предполагает установление определенных ограничений интересов кредиторов. При такой модели отдаетсяприоритет защите интересов должника.
Прокредиторская модель	Предполагает ущемление прав должника, немедленное отстранение должника от управления, приоритетную защиту интересов кредитора. Большинство европейских стран строят свое законодательство именно по этой модели.
Нейтральная модель	Она предполагает компромиссное регулирование, цель которого обеспечение баланса интересов кредитора и должника.

В условиях массовой безработицы, которая наблюдается сегодня в странах России и Украины увольнение работников и ликвидация производственных предприятий приведет к ухудшению экономического положения страны и увеличению процента безработных. С учетом сложившихся обстоятельств в экономике данных стран необходимо использовать продолжниковый подход к законодательству о банкротстве, в рамках которого особую значимость приобретают реабилитационные процедуры банкротства.

Верховной Радой Украины еще в 1992 году был принят Закон «О банкротстве» (с 1999 года — Закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом»). В законодательстве Российской Федерации институт банкротства получил правовое закрепление в 1992 г. в Законе РФ от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», а затем утратил свою силу идо 2002 года правоотношения в сфере банкротства регулировались Федеральным законом от 8 января 1998 года «О несостоятельности (банкротстве)», но в октябре 2002 года был принят новый закон, существенно изменивший концепцию регулирования этих отношений [81]. Частая смена законодательства о несостоятельности (банкротстве) двух стран свидетельствует об отсутствии четкой, единой позиции по данному вопросу.На сегодняшний день регулирование отношений, связанных с восстановлением платежеспособности должника или признанием его банкротом, в обоих государствах имеет как определенные сходства, так и отличия.

В Российской Федерации процесс признания предприятия неплатежеспособным регулируется Федеральным законом от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) [80]. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации настоящий Федеральный закон устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов [79].

В Украине же процесс банкротства регулируется законом «О восстановлении платежеспособности должника или признание его банкротом»,введен в действие Постановлением ВР N 2344-XII (2344-12) от 14.05.92, ВВР, 1992, N 31, ст.441 (Документ 2343-12,

действующий, текущая редакция - Редакция от 28.12.2015, основание 901-19) [81].

Закон Украины о банкротстве определяет понятие банкротства как признанную хозяйственным судом несостоятельность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить признанные судом требования кредиторов кроме как путем применения ликвидационной процедуры. Российский закон также дает определение банкротству, но как признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [81; 79].

Следует отметить, что нормы Закона Украины о банкротстве распространяются на должника — субъекта предпринимательской деятельности, положения настоящего Закона не применяются к юридическим лицам - казенным предприятиям [81, PI. ст.2]. В то время как действие закона о банкротстве Российской Федерации распространяется на всех юридических лиц, которые могут быть признаны несостоятельными (банкротами) в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации [80, Г. I. ст.1].

Оба закона направлены на то, чтобы избежать банкротства должника и, прежде всего, восстановить его платежеспособность. Законодательство Украины о банкротстве значительно отстает от российского, в том числе в плане регулирования правового статуса арбитражного управляющего. Хотя украинский закон о банкротстве был принят значительно раньше.

Новая редакция закона Украины о банкротстве предъявляет новые требования к арбитражному управляющему. Поскольку ранее круг таких требований был достаточно ограничен, в соответствии с ними арбитражным управляющим имеет право быть физическое лицо, соответствующее следующим требованиям: наличие статуса предпринимателя; наличие высшего образования (юридического или экономического);обладание специальными знаниями; отсутствие заинтересованности по отношению к должнику/кредитору.

Иных требований к арбитражным управляющим не применялось, как и четкой трактовки понятия «специальные знания». Что именно под этим подразумевалось было не понятно, ответа в законе также не было. Если следовать буквальному толкованию этого понятия, то можно сделать вывод о том, что, получив высшее образование и освоив дисциплину «Антикризисное управление» это и подразумевается под «специальными знаниями». Однако это далеко не так в законодательстве России требования были иными,на рынок антикризисного управления может войти физическое лицо, соответствующее следующим требованиям, установленным ФЗ «О несостоятельности (банкротстве):наличие гражданства РФ и членство в одной из Саморегулирующих организаций (СРО).

Для членства в подобного рода организации также был перечень обязательных условий, среди которых: наличие высшего профессионального образования;стаж работы на руководящих должностях не менее 1 года; сдача теоретического экзамена;отсутствие наказания в виде дисквалификации за совершение административного правонарушения либо в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью за совершение преступления;отсутствие судимости за совершение умышленного преступления;наличие Договора обязательного страхования;внесение взносов, в том числе в компенсационный фонд.

Сегодня же в Законе Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признание его банкротом»наблюдается реформирование статуса арбитражного управляющего в частности дополнен перечень требований. К примеру, является необходимым условием наличие стажа работы по специальности не менее 3 лет или 1 года на руководящих должностях после получения полного высшего образования,прохождение обучения и стажировки в течение 6 месяцев, сдача квалификационного экзамена и другое. Подобные дополнения и в российском законодательстве, что является еще одним фактом сходства.

Процедура распоряжения имуществом по законодательству Украины вводится хозяйственным судом, в Российской Федерации это право принадлежит саморегулируемой организации. Таким образом, украинское законодательство предоставляет хозяйственному суду более полные полномочия, выраженные в возможности воздействия суда на важнейшие вопросы процедуры распоряжения имуществом.

Коренным образом отличаются Законы двух стран в вопросе исполнения обязанностей руководителя предприятия - должника, в случае его отстранения от занимаемой должности. В Российской Федерации, в случае отстранения руководителя юридического лица - должника от занимаемой должности, его обязанности возлагаются судом на лицо, представленное в качестве руководителя должника представителем учредителей (участников) должника. В Украине функции руководителя предприятия должника исполняет распорядитель имущества, по определению суда.

Главное отличие процедур конкурсного управления и ликвидации состоит в очередности удовлетворения требований залоговых кредиторов. По Закону Украины требования кредиторов, обеспеченные залогом, подлежат удовлетворению в первую очередь. Российский законодатель относит удовлетворение требований залоговых кредиторов к третьей очереди.

Не мало важной является и процедура финансового оздоровления, которая представляет должнику шанс избавится от существующей задолженности и возможность продолжения финансовой деятельности.Финансовое оздоровление - процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности [80].Инициатива по его проведению может исходить от участников (учредителей), собственника имущества должника - унитарного предприятия, третьего лица (третьих лиц).Названные субъекты на стадии наблюдения вправе обратиться к первому собранию кредиторов с соответствующим ходатайством. Финансовое

оздоровление согласно ст. 75 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" может быть введено арбитражным судом по итогам наблюдения:

1. На основании решения первого собрания кредиторов;

2. Без решения или вопреки решению первого собрания кредиторов, если имеется ходатайство вышеназванных субъектов при условии предоставления обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности.

Финансовое оздоровление вводится на срок не более чем 2 года.Для реализации финансового оздоровления необходимо разработать два документа: план финансового оздоровления и график погашения задолженности.

В законе Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признание его банкротом» предусмотрена и введена процедура санации, которая схожа по функциям с финансовым оздоровлением. Процедура санации предусматривает систему мероприятий по восстановлению платежеспособности должника, осуществляемых с целью предотвращения его банкротства [81]. Направленна на оздоровление финансово-хозяйственного положения должника, а также удовлетворение в полном объеме или частично требований кредиторов путем реструктуризации предприятия, долгов и активов или изменения организационно-правовой и производственной структуры должника.

Хозяйственный суд по ходатайству комитета кредиторов выносит постановление о введении процедуры санации сроком на шесть месяцев. По мотивированному ходатайству руководителя санации или комитета кредиторов этот срок может быть продлен хозяйственным судом, но не более чем на двенадцать месяцев. В соответствии с процедурой санации разрабатывается план санации.

Руководствуясь данными положениями можно сформулировать основные направления для разработки проекта закона о признании предприятия банкротом и о восстановлении его платежеспособности применяемого в Донецкой Народной Республики, а именно:

применение нейтральной модели законодательства о банкротстве с целью защиты интересов как кредитора, так и должника;

повышению роли Арбитражного суда в процедурах банкротства;

разрабатываемый закон должен выполнять две основные функции:

1. быть механизмом реабилитации предприятия, которые оказались неплатежеспособными, однако имеют потенциальные резервы для осуществления успешной финансовой деятельности в будущем при условии правильной финансовой реорганизации;
2. способствовать погашению долгов перед кредиторами.

присвоение арбитражным управляющим статуса субъекта независимой профессиональной деятельности, создание условий для повышения уровня их квалификации и улучшения качества услуг, предоставляемых потребителям;

структурирование неплатежеспособных предприятий путем разделения их на группы по соответствующим критериям.Данное разделение должно использоваться как обязательный критерий назначения арбитражных управляющих;

повышению роли Арбитражного суда в процедурах банкротства;

применение процедуры финансового оздоровления;

своевременное установление руководителем предприятия признаков банкротства и уведомление об этом учредителей (участников) должника или собственника имущества унитарного предприятия;

четкое и доступное пояснение требований, прав и обязанностей субъектов данного вида правоотношений.

Таким образом, для эффективного управления деятельностью предприятия нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана и результатах хозяйственной деятельности предприятия, но и о изменениях, происходящих в экономике предприятия. Руководство предприятия вынуждено решать возникающие перед ним задачи относительно эффективности функционирования деятельности субъекта рыночной экономики,

формировать стратегию его развития содержащего мероприятия по оптимизации структуры и состава имущества, поиска скрытых резервов и источников дополнительного финансирования, повышение инвестиционной привлекательности.

В связи с этим увеличивается роль разработки, своевременности принятия и оперативного исполнения управленческих решений. Такие решения должны быть направлены на разработку мероприятий по увеличению показателей ликвидности и платежеспособности, поскольку именно эти показатели являются основными элементами финансово – экономической устойчивости предприятия.

Платежеспособность и ликвидность как составныесоставляющие хозяйственной деятельности направлены на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

То есть предприятие должно разработать грамотную политику управления активными и пассивными операциями. При этом в управлении активами следует обратить внимание на следующие моменты: процесс управления наличностью должен быть эффективным, необходимо планировать притоки и оттоки наличности и разработать графики платежей; изменить структуру активов, разработать политику управления капиталом, фондами специального назначения и резервами и т.п.

2.7. Показатели рентабельности как индикаторы эффективности принятия управленческих решений

Процесс определения эффективной работы предприятия через формирование прибыли предприятия и соотношение показателей рентабельности, как и любой другой сложный процесс, имеет свою технологию, последовательность, которая требует дальнейшего исследования.

Эффективное функционирование любого предприятия является основой для устойчивого развития, как сегодня, так и в будущем, что особенно важно в условиях острой конкурентной борьбы. Несмотря на это, ученые значительное внимание уделяют разработке путей совершенствования системы управления предприятием и повышения обоснованности управленческих решений. Также следует обратить внимание на совершенствование методов оценки эффективности управленческих решений с точки зрения показателей рентабельности как индикаторов качества управления предприятием в целом. Такой анализ позволит на аналитической и информационной основе обеспечить гибкость и эффективность деятельности хозяйствующей единицы и даст возможность дальнейшего существования в рыночной среде.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность свидетельствует о его стабильном финансовом состоянии.

В последние десятилетия стала общепризнанной определяющая значимость менеджмента в развитии предприятий и разработано достаточно много рекомендаций по выбору функций и методов управления. Изменения, произошедшие во внешней среде функционирования определяют необходимость применения инновационных технологий в управлении внутренней средой, в частности затратами предприятия, основанные на интеграции принципов процесса производства продукции и теории логистических систем. Управления затратами - одно из важнейших направлений менеджмента предприятий, определяющих конкурентоспособность его продукции, финансовую стабильность, независимость и рентабельность.

Эффективность работы предприятия является одной из базовых экономических категорий экономики. Объяснение термина «эффективность" не вызывает различных мнений, поскольку под ним понимается отношение, в числителе которого всегда фигурирует прибыль. Оценка эффективной деятельности предприятия определяется как отношение прибыли к капиталу (активов),

эффективность затрат, как отношение прибыли к себестоимости (расходов), эффективность продаж, а также как отношение прибыли к цене (выручки от реализации).

При расчетах показателей эффективности также исходят из различных показателей, составляющих прибыль - балансовая прибыль, прибыль от реализации, чистая прибыль.

Прибыль - важнейшая финансовая категория, что отражает положительный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, эффективность производства и, наконец, свидетельствует об уровне и качестве продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Одновременно прибыль влияет на укрепление финансового состояния предприятия, интенсификацию производства при любой форме собственности. Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но и источником формирования бюджетных ресурсов государства.

Прибыль является основным обобщающим показателем финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Проблемой увеличения рентабельности предприятий занималось много исследователей, среди которых стоит отметить: А. Идрисов, который акцентировал внимание на повышении рентабельности с точки зрения активизации продаж [82], А. В. Павловскую, которая среди многих направлений анализа финансового состояния рассматривала вопрос рентабельности [83]; П. Я. Попович, М. П. Бец, В. В. Васильева, которые изучали пути повышения результативности деятельности предприятий [82, 83, 84] и других. Однако вышеуказанные подходы являются обобщенными. Что же касается анализа и прогнозирования рентабельности, то данная проблема является малоисследованной и требует более детального внимания.

Целью исследования является обобщение и дальнейшее развитие теоретико-методических подходов к определению понятия «рентабельность», ее анализа и прогнозирования.

Эффективная система управления предприятием требует гармоничного сочетания всех ее элементов. При этом особое место в ней должно принадлежать прогнозированию. По И. М. Бойчик, прогнозирование - это процесс предсказания будущего состояния предприятия, его внутренней и внешней среды, а также возможных сроков и способов исследования, ожидаемых количественных и качественных результатов [84, с. 80].

Н. В. Дикань подчеркивает, что прогнозирование - это метод, в котором используется как накопленный в прошлом опыт, так и текущие предположения, относительно будущего с целью его определения. Если прогнозирование выполнено качественно, как отмечает автор, конечным результатом будет картина будущего, которую можно применять в качестве основы для планирования [83, с.58].

Что касается рентабельности, то в экономической литературе рассмотрено несколько понятий рентабельности (табл. 2.18).

Таблица 2.18

Анализ определения понятия рентабельности учеными

Автор	Подход	Комментарий (+/-)
Горбонос Ф.В., Черевко Г.В., Павленчика Н.Ф., Павленчика А.А. [85]	Рентабельность - доходность производства и реализации всей продукции (работ, услуг); доходность предприятий, организаций, учреждений в целом как субъектов хозяйственной деятельности; Рентабельность - это относительный показатель, то есть уровень доходности, измеряется в коэффициентах или процентах.	- Определение является слишком общим и не охватывает конкретную отрасль
Ифтемичук В.С. и другие 86, с. 458]	Рентабельность предприятия - показатель эффективности производства, определяемый отношением прибыли к основным фондам и нормируемых оборотных фондов.	+ Краткость определение, которое дает общее понятие о сущность рентабельности
Клецкий В.И. [87]	Рентабельность - показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежных вложений в коммерческую организацию	- Определение размытое, нет конкретики.

* Источник: составлено на основе данных [85, 86, 87]

На основе анализа вышеупомянутых толкований понятия «рентабельность» можно сделать вывод, что все они имеют как положительные, так и отрицательные моменты, а именно: определенные неточности, указания только отдельных характеристик показателя т.д.

Связывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности производства с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска.

Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности производства. С его помощью можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений.

По результатам проведенного анализа целесообразным считается усовершенствованное определение рентабельности с учетом фактора прогнозирования, а именно: рентабельность - это многофакторная экономическая категория, комплексно характеризующая эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и является показателем, который выступает как один из критериев качества управления предприятием.

Прогнозирование уровня рентабельности - это процесс предсказания будущего состояния финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе анализа системы факторов (показателей) и их влияния на эффективность его функционирования.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеетдля

принятия решений в сфере инвестирования, планирования, присоставлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов [88, с. 280].

Поскольку прибыль и рентабельность являются основными результативными показателями деятельности предприятия, следует знать их зависимость от различных факторов и уметь оценивать их влияние. Поэтому, важное значение имеет не только наличие прибыли, но и его величина, которая должна быть достаточной для удовлетворения всех потребностей предприятия и осуществления расходов для беспрепятственного восстановления производственного процесса. На величину прибыли и связанный с ним показатель относительной эффективности - рентабельность влияет целый комплекс макро- и микроэкономических факторов. Их влияние очень сложный и противоречивый.

Поэтому для любых предприятий важно не только правильный расчет и анализ данного показателя, но и определение промежуточных показателей, которые в дальнейшем будут обеспечивать получение требуемого заключительного показателя.

Оценка эффективности управленческого решения на стадии разработки и принятия осуществляется с использованием количественных и качественных показателей, норм и стандартов. Кроме этого, эффективность управленческого решения зависит не только от его абсолютной верности, но и от того что будучи реализованным последовательно и в определенный срок, оно достигнет поставленной цели. Соответственно, эффективность управленческого решения зависит как от качества самого решения, так и от эффективности его реализации [89, с.129].

Экономическая эффективность рассматривается как наиболее сложная и объемная категория экономической науки. Проникая во все сферы и стадии общественного производства, она является основой для построения количественных критериев ценности принимаемых по формированию материально-ресурсной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Соответственно, в общем виде экономическая

эффективность выражается через соотношение между результатами, полученными в процессе производства, и расходами, связанными с достижением этих результатов [90, с. 19].

Соотношение прибыли с понесенными затратами, характеризует понятие рентабельность. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли (дохода) предприятия. По этой причине они являются важными обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования [91, с.109].

Кроме того, анализ рентабельности продукции предприятия позволяет установить эффективность деятельности не только предприятия в целом, но и осуществить оценку эффективности использования ресурсных составляющих.

Будучи обобщающим показателем экономической эффективности производства, рентабельность отражает эффективность потребленных производством ресурсов отрасли - трудовых, земельных, материальных, уровень управления и организации производства и труда, количество, качество и результаты реализации продукции, возможности осуществления расширенного воспроизводства и экономического стимулирования работников.

Рентабельность как показатель дает представление о достаточности или недостаточности прибыли в сравнении с другими отдельными величинами, которые влияют на производство и реализацию, на финансово-хозяйственную деятельность предприятия [92, с.181-91].

Рентабельность - это индикатор, который характеризует эффективность финансово-экономического механизма и прибыльность деятельности предприятия в условиях жесткой рыночной конкуренции, а также мирового экономического кризиса. Она отражает адекватность системы управления, и целесообразность управленческих мер в процессе функционирования производственно-торгового предприятия.

В современной отечественной и зарубежной литературе [93, 95] применяется множество показателей рентабельности, которые с разных позиций характеризует прибыльность деятельности предприятий. Анализ рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Таблица 2.19

Система финансовых коэффициентов рентабельности

Основные классы показателей рентабельности	Финансовые коэффициенты рентабельности
1. Показатель рентабельности, рассчитанные на основании прибыли (дохода)	1.1. Коэффициент ограниченного уровня валовой прибыли. 1.2. Коэффициент ограниченного уровня прибыли от основной (операционной) деятельности. 1.3. Коэффициент ограниченного уровня прибыли всей деятельности предприятия. 1.4. Коэффициент ограниченного уровня чистой прибыли. 1.5. Коэффициент критической рентабельности.
2.Показатель рентабельности, рассчитанный в связи с использованием производственных активов	2.1. Коэффициент отдачи на всю сумму производственных активов. 2.2. Коэффициент отдачи на инвестированный капитал. 2.3. Коэффициент отдачи на акционерный капитал.
3.Показатель рентабельности, рассчитанный на основании потоков собственных денежных средств	3.1. Коэффициент рентабельности отбора. 3.2. Коэффициент рентабельности совокупного капитала. 3.3. Коэффициент рентабельности собственного капитала. 3.4. Коэффициент обслуживания долга.

Чтобы сделать вывод об уровне эффективности работы предприятия, полученную прибыль необходимо сравнить с понесенными затратами.Это сравнение, то есть соотношение прибыли с понесенными затратами, характеризует понятие рентабельность.

Различные варианты решений, принимаемых для определения прибыли, текущих расходов, для расчета рентабельности обуславливают наличие значительного количества показателей рентабельности.

Хозрасчетная рентабельность включая следующие показатели:

рентабельность отдельных видов продукции (работ, услуг): прибыль от выпуска, реализации (себестоимость); прибыль от выпуска, реализации (себестоимость за вычетом материальных затрат); прибыль от выпуска, реализации (стоимость по оптовым ценам);

рентабельность предприятий, учреждений: балансовая прибыль (авансовая стоимость); текущие расходы, себестоимость, объем реализации по оптовым ценам;

рентабельность отраслей экономики: прибыль отрасли (главный капитал), текущие расходы; объем реализации.

Вычисления рентабельности отдельных видов продукции (работ, услуг) может основываться на показателях прибыли от их выпуска или реализации. При этом текущие расходы могут быть в таких вариантах: себестоимость (производственная или полная) себестоимость за исключением материальных расходов (рентабельность по вновь созданной стоимости); стоимость в оптовых ценах (стоимость за вычетом косвенных налогов).

Для расчета уровня рентабельности предприятий могут использоваться: балансовая прибыль; прибыль от реализации продукции (работ, услуг), то есть от основной деятельности; прибыль от других видов деятельности (финансовой, инвестиционной). При этом прибыль сопоставляется с авансированной стоимостью, которую можно брать в различных вариантах (весь капитал предприятия, собственный капитал, заемный капитал, основной капитал, оборотный капитал).

Эффективность рентабельность показателей как основных индикаторов эффективности принятия управленческих решений рассмотрено на примере предприятий легкой промышленности Хмельницкой области, а именноЗАО "Горинь" и ООО "Маро Воир".

В частности, ЗАО "Горинь" характеризуется низким уровнем рентабельности, но имеет положительную тенденцию (табл. 2.20).

Таблица 2.20

Динамика рентабельности ЗАО "Горинь" за 2011-2014 гг.,%

Коэффициент	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонения с 2011 по 2014 года
Рентабельность продукции	-0,07	-0,06	-0,04	0,02	0,08
Рентабельность реализации	-0,05	-0,04	-0,03	0,01	0,06
Рентабельность актива	-0,09	-0,05	-0,05	0,03	0,12
Рентабельность оборотных активов	-0,39	-0,22	-0,15	0,08	0,47
Рентабельность дебиторской задолженности	-1,55	-0,51	-0,31	0,12	1,67
Рентабельность внеоборотных активов	-0,11	-0,07	-0,07	0,04	0,16
Рентабельность собственного капитала	-0,19	-0,13	-0,16	0,08	0,27
Рентабельность заемного капитала	-0,17	-0,08	-0,07	0,04	0,21
Рентабельность текущих обязательств	-0,17	-0,08	-0,07	0,04	0,21

Больше всего за период с 2011 по 2014 год выросла рентабельность оборотных активов, а также дебиторской задолженности как их неотъемной части. Так, рентабельность оборотных активов возросла на 0,47, а дебиторской задолженности - почти в два раза. Это свидетельствует о том, что оборотные активы и такая их составляющая, как дебиторская задолженность использовались наиболее эффективно, ведь их объем уменьшился, но прибыль предприятия при этом выросла. Другие показатели рентабельности хоть и имеют тенденцию к росту, но весьма незначительную. Это обусловлено тем, что только в последнем отчетном году предприятие получило прибыль, а не убыток, хотя

рост внеоборотных активов и пассива баланса происходило постоянно.Отметим, что на предприятии полностью отсутствует долгосрочная задолженность, что с одной стороны свидетельствует об устойчивом финансовом положении и независимости, но с другой является показателем неэффективности использования заемных ресурсов для обновления производства.

Для ООО "Маро Воир" также характерно отсутствие долгосрочных обязательств (табл. 2.21).

Таблица 2.21

Динамика рентабельности ООО "Маро Воир" за 2011-2014 гг.,%

Коэффициент	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонения с 2011 по 2014 года
Рентабельность продукции	0,07	0,09	-0,05	0,12	0,05
Рентабельность реализации	0,04	0,06	-0,04	0,11	0,07
Рентабельность актива	0,25	0,22	-0,14	0,35	0,10
Рентабельность оборотных активов	0,31	0,24	-0,15	0,36	0,05
Рентабельность дебиторской задолженности	0,44	0,34	-0,29	0,43	-0,01
Рентабельность внеоборотных активов	1,35	2,80	-2,97	20,19	18,85
Рентабельность собственного капитала	0,63	0,54	-0,74	0,79	0,15
Рентабельность заемного капитала	0,42	0,37	-0,13	0,87	0,45
Рентабельность текущих обязательств	0,42	0,37	-0,13	0,87	0,45

При этом на данном предприятии рост рентабельности внеоборотных активов, вызван значительным их сокращением и увеличением прибыли. То есть размер прибыли, полученной с каждой гривны, которая вложена во внеоборотные активы, выросла. Отметим, что только рентабельность дебиторской задолженности за исследуемый период снизилась. Следовательно, она требует дополнительного анализа и контроля, что позволит избежать

увеличения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности. Наиболее кризисным периодом для предприятия стал 2013 год, ведь именно в этот период ООО "Маро Воир" получило убыток в размере 117,9 тыс. грн., Хотя выручку выросла на 739,4 тыс. грн. сопоставимо с предыдущим периодом. Несмотря на это, управленческие решения приняты в 2013 году были неэффективными, следовательно, нуждаются в дополнительном анализе избежание ошибок в управлении предприятием в будущем.

В 2014 году эффективность управления предприятием значительно возросла, что отразилось на уменьшении себестоимости единицы произведенной продукции, следовательно, рост рентабельности продукции и реализации увеличился. Принятие управленческих решений в данном периоде стали почвой для получения прибыли в размере 591,7 тыс. грн., что можно считать основой для разработки стратегического управления предприятием.

В современных условиях большое значение уделяется комплексной оценке работы субъектов хозяйствования, которая характеризует их деятельность путем изучения совокупности показателей, отражающих все аспекты хозяйственных процессов, на основании которых можно сделать выводы о результатах их работы. Важным показателем при текущем планировании производства, а также при определении финансового состояния предприятия являются показатели рентабельности.

Таблица 2.22

Показатели анализа рентабельности предприятия

Показатель	Норматив	Экономическая суть
Коэффициент рентабельности активов	Должен иметь тенденцию к увеличению	Показывает объем чистой прибыли на одну гривну активов и характеризует эффективность использования активов
Коэффициент рентабельности собственного капитала	Должен иметь тенденцию к увеличению	Показывает долю чистой прибыли в собственном капитале и характеризует эффективность вложения средств в предприятие
Коэффициент рентабельности деятельности	Должен иметь тенденцию к увеличению	Показывает наличие возможностей предприятия к воспроизводству и расширение производства и характеризует доходность деятельности предприятия

Далее представлен анализ рентабельности на примере коммунального предприятия «Служба единого заказчика Ворошиловского района г. Донецка».

Таблица 2.23

Анализ рентабельности коммунального предприятия «СЕЗ Ворошиловского района г. Донецка»,%

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Коэффициент рентабельности совокупного капитала	0	0	0,07	0	0
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0	0	0,07	0	0
Коэффициент валовой рентабельности продаж	0,15	0,18	0,21	0,14	0,14
Коэффициент чистой рентабельности продаж	0	0	2,88	0	0
Коэффициент валовой рентабельности производства	17,98	18,55	26,53	16,68	15,78
Коэффициент чистой рентабельности производства	0	0	3,64	0	0

По результатам табл. 2.23 можно сделать вывод, что коммунальное предприятия «СЕЗ Ворошиловского района г. Донецка» не рентабельно. Но, показатели валовой рентабельности продаж и валовой рентабельности производства имеют положительные значения. Что свидетельствует об эффективности производственной деятельности, а также эффективности политики ценообразования.

Также следует отметить 2012 год, т.к. в этом году все показатели рентабельности находиться на высоком уровне, что говорит о

положительной активности предприятия в данный период. Но в последующие года эта тенденция не сохранилась.

Таблица 2.24

Анализ основных показателей рентабельности ООО «Асель»,%

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Изменение (+,-)		
				2012 г. к 2013 г.	2013 г. к 2014 г.	2012 г. к 2014 г.
Рентабельность продаж	7,11	4,19	5,01	-2,92	0,82	-2,10
Рентабельность активов	35,99	16,94	20,95	-19,05	4,01	-15,04
Рентабельность оборотных активов	43,64	21,34	25,98	-22,3	4,64	-17,66
Рентабельность собственного капитала	67,21	26,83	39,45	-40,38	12,62	-27,76
Экономическая рентабельность капитала	6,71	3,82	4,50	2,89	0,68	-2,21

Далее рассмотрено анализ показателей рентабельности ООО «Асель»(Российская Федерация, Волгоградская область, г. Волжский).

Наибольшее снижение отмечается по показателям: рентабельности собственного капитала, оборотных активов, активов, что свидетельствует о падении конкурентоспособности предприятия, сокращение спроса на его товары (работы, услуги). Организации рекомендуется повысить отдачу собственного капитала, увеличить в составе совокупного капитала количество заемных средств, повысить прибыльность продукции отдачу всех внеоборотных активов и скорость оборотных активов, а также провести мероприятия в целях расширения рынка сбыта продукции за счет снижения цен на выпускаемые товары.

ООО «Урал-Профи» – один из ведущих производителей металлических изделий для кровли и фасада в Республике Башкортостан (Российская Федерация)более 10 лет.Показатели рентабельности предприятия предоставлены в табл.2.25.

По результатам анализа отмечена тенденция роста показателей эффективности производства. Уменьшение показателя рентабельности чистых активов свидетельствует о снижении

эффективности использования активов предприятия, а также о накоплении на предприятии излишних (неиспользуемых) активов. В целях повышения уровня рентабельности чистых активов рекомендуется увеличить чистую прибыль.

Таблица 2.25

Показатели рентабельности ООО «Урал-Профи»
за 2012-2014 гг., млн. руб.

Показатели	2012	2013	2014	2013 г. к 2011 г.	
				+/-	÷, %
Выручка	57,3	75,4	81,2	23,9	141,7
Активы	23,6	38,0	43,9	20,3	186,0
Прибыль от продаж (операционная)	7,1	11,0	14,9	7,8	209,9
Чистая прибыль	4,4	5,7	6,4	2,0	145,4
Рентабельность реализации операционная,%	12,4	14,6	18,3	5,9	147,6
Рентабельность реализации чистая,%	7,7	7,6	7,9	0,2	102,6
Рентабельность активов операционная,%	30,1	28,9	33,9	3,8	112,6

Для преодоления убыточности предприятий и обеспечения их финансовой устойчивости, платежеспособности и прибыльности в долгосрочной перспективе, необходимо внедрять улучшенное финансовое управление предприятием через внедрение системы мер, направленных на обеспечение увеличения денежных потоков при одновременном сокращении расходов.

Предприятие - сложная экономическая система, эффективное управление которой в условиях негативных воздействий внутренней и внешней среды является основой его успешного функционирования и постоянного роста. Неотъемлемым признаком современного управления является готовность предприятия к стратегическим изменениям, которые в условиях рынка неизбежны.

Изменения, происходящие на предприятии, могут быть связаны с процессами, которые происходят, как во внешней, так и во

внутренней среде. Они могут касаться размеров предприятия, масштабов его функционирования, потенциалаи проявляются в течение всего жизненного цикла - на стадиях роста, стагнации, спада. Но если на изменения во внешней среде предприятие не способно повлиять - оно может только более или менее удачно приспосабливаться к ним, то на внутренние изменения, может, т.к. они происходят в процессе финансово-хозяйственной деятельности и лежат в зоне непосредственного влияния финансовых менеджеров.

Готовность к стратегическим изменениям присуща крупным предприятиям вследствие наличия стратегического типа мышления, характеризующаяся совокупностью признаков [94, с. 146]:

способность к формированию альтернативных вариантов развития предприятия;

обеспечение гибкой и адаптивной реакции предприятия на изменения, происходящие во внешней и внутренней среде;

способность своевременно реагировать на изменения и обеспечивать их соответствующими мерами организационного характера;

направления деятельности предприятия в соответствии с выбранной стратегией, определенных целей и задач;

создание условий для творческого решения проблем предприятия, активизация новаторских подходов в принятии решений персоналом;

способность обобщать разные точки зрения руководителей структурных подразделений при определении ориентиров развития предприятия.

Управление формированием прибыли является составной системой общего управления прибылью (охватывает его распределение), к заданиям которой относят:

увеличение общего объема прибыли за счет увеличения его от основной и других видов деятельности;

снижение затрат в процессе формирования прибыли, обеспечение стабильности в получении прибыли;

распределение получения прибыли во времени.

Управление формированием прибыли предприятия, действующей в условиях жесткой конкуренции требует решения совокупности вопросов, которые можно сгруппировать в теоретический блок и практический блок. Разработка теоретических основ управления прибылью касаются уточнения его сущности, классификационных признаков, оптимального набора показателей абсолютного и относительного измерения.

К показателям, расчет которых базируются на затратном подходе относятся: рентабельность отдельных видов продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности. Показатели рентабельности продаж отдельных видов продукции и общей рентабельности продаж отражают соотношение прибыли и выручки от реализации продукции. Третья группа показателей рентабельности охватывает показатели рентабельности совокупных активов, операционного капитала, основного капитала, оборотного капитала, собственного капитала и т.д. [96, с. 5-11]. Несмотря на четкую группировку показателей, в литературе имеющиеся различные методики их расчета.

Важность комплексного подхода к управлению формирования прибыли проявляется и при разработке производственных и маркетинговых программ деятельности. Так, например, предложенная экономико-математическая модель максимизации целевой функции роста рентабельности производственной деятельности предприятия не учитывает цикличность рыночной экономики. При разработке программ деятельности необходимо оценивать не только производственные возможности, но и реальную способность рынка по поглощению товарных объемов.

В системе управления формированием прибыли в период циклического уменьшения рыночной активности должно быть предотвращение перерасходов всех видов ресурсов, связанных с производством и выведением на рынок товаров и услуг, не пользующихся спросом, а также предотвращения или минимизация

затрат всех видов ресурсов, связанных с производством и выпуском на рынок товаров и услуг, по которым стимулирование спроса не позволит достичь цели предприятия.

Среди ожидаемых последствий финансово-экономического кризиса, негативно влияющих на развитие предприятий - сокращение спроса, прежде всего, на продукцию промышленности. Методами противодействию сужению рынка, являются целесообразными для использования, во-первых, продажа продукции в кредит, во-вторых, снижение цен на продукцию за счет снижения или расходов, или прибыли. С целью снижение издержек производства и недопущения уменьшения прибыли предприятия в условиях сокращения спроса (или увеличения прибыли в условиях стабильного спроса) целесообразно управлять затратами с использованием операционного CVP - анализа, который позволяет финансовым менеджерам выявлять оптимальные пропорции между постоянными и переменными затратами. Сложность заключается в том, что значительная часть статей расходов являются смешанными (содержат и постоянную составляющую, и переменную составляющую), а также в том, что для разных предприятий разделение затрат на постоянные и переменные не всегда одинаков.

Контроль соотношения постоянных и переменных затрат, точки безубыточности, структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности - являются самыми актуальными на сегодня направлениям усиления управленческой составляющей в деятельности предприятий.

Не менее важным в современных условиях является вопрос управления прибылью, который определяется его структурой по видам деятельности и по факторам формирования. Основную часть прибыли по различным видам деятельности должно обеспечивать поступления от основной операционной деятельности предприятия, одновременно ориентирует на концентрацию финансовых ресурсов в приоритетном направлении. Инновационное развитие способствует улучшению качества прибыли по факторам технико-технологического и управленческого воздействия.

В связи с этим важным является разработка альтернативных вариантов соотношение доходности и ликвидности. В научных публикацияхпредставлена позиция относительно конфликта между целевыми показателями прибыли и ликвидности, в результате чего предлагается для достижения целей предприятия выбрать один из критериев: доходность или ликвидность. Увеличение ликвидных ресурсов (например, дополнительный кредит) с целью снижения риска, с одной стороны, приводит к повышению ликвидности, а с другой - к снижению прибыли за счет выплат процентов [97, с. 85].

В ходе исследования были проанализированы понятия «рентабельность». По результатам проведенного анализа усовершенствовано его определение с учетом фактора прогнозирования. Таким образом, эффективная деятельность предприятий зависит от непосредственного эффекта получения прибыли. Однако ее нельзя отождествлять с абсолютной суммой полученной прибыли. Эффективность предприятия определяется через его рентабельность.

Анализ рентабельности предприятия позволяет определить эффективность вложения средств в него и рациональность их использования. Предприятие является рентабельным, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия расходов на производство и на реализации, но и на образование прибыли.

Оценка рентабельности показателей деятельности предприятий является основой для эффективного управления ими и обеспечения устойчивого развития в будущем. В то же время, практика принятия и реализации управленческих решений показывает, что на предприятиях оценка принятия управленческих решений с точки зрения показателей рентабельности часто игнорируется, что приводит к снижению их эффективности, значительных затрат времени и ресурсов. В связи с этим возникает острая потребность в формировании системы показателей рентабельности, в полной мере отражающей различные аспекты деятельности. Такая система позволит создать действенный управленческий механизм и станет

основой для повышения обоснованности и эффективности управленческих решений.

Исследование рентабельности позволяет выявить узкие места в деятельности любого предприятия и сформировать направления совершенствования деятельности. Кроме этого, такой анализ в динамике позволяет выявить негативные тенденции в развитии предприятий, несмотря на положительные показатели каждого отдельного показателя. Таким образом, обеспечит повышение эффективности деятельности промышленных предприятий в целом.

Стабильность рентабельности деятельности предприятия является следствием грамотно организованного финансового менеджмента на основе адекватных маркетинговых решений и устойчивого спроса на товары и услуги.

В условиях рынка проблема эффективности производства является решающим для любой отрасли экономики. Однако эффективность в каждой отрасли национального хозяйства имеет свою специфику. В частности, важными факторами роста экономической эффективности производства является перевод его на современную индустриальную основу, активизацию инвестиционной деятельности и инновационных идей [98, с. 185].

Обеспечение инновационного развития предприятий нуждается в совершенствовании управления формированием прибыли каждого предприятия на основе исследования теоретических основ и реализации прикладных вопросов. С учетом современных экономических реалий определены приоритетные направления управления формирования прибыли предприятия на основе реализации комплексного подхода с учетом задач, возникающего на определенной стадии экономического цикла. Определено, что усовершенствование управления формированием прибыли должно быть ориентировано на оценку реальной возможности рынка по поглощению товарныхобъемов на разных стадиях экономического цикла; на оптимизацию расходов предприятия; улучшение структуры прибыли с учетом совокупности внутренних и внешних факторов.

2.8. Необходимость управления финансовым состоянием предприятия в современных экономических условиях

В условиях рыночной экономики управленческие решения на микро- и макроуровне в значительной степени зависят от результатов оценки финансового состояния субъектов хозяйствования, содержание которых выходит за пределы вычисления отдельных коэффициентов и предусматривает изучение комплекса показателей, которые отражают различные аспекты деятельности предприятия. Значительное количество предприятий имеет неудовлетворительную структуру капитала и испытывает недостаток оборотных средств. При своевременной разработке и внедрении мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния в долгосрочном периоде, такие предприятия могут увеличить свой имущественный потенциал, восстановить платежеспособность и прибыльность.

Предупреждение развития негативных кризисных явлений на предприятии возможно только при систематическом обеспечении управленческого персонала информацией о текущем уровне финансовой устойчивости и способности предприятия к дальнейшему развитию. Такая финансово-аналитическая информация должна получаться по результатам оценки финансового состояния предприятия. В условиях перехода экономики к рыночным отношениям, существенного расширения прав предприятий в области финансово-экономической деятельности значительно возрастает роль своевременного и качественного анализа финансового состояния предприятий, оценки их ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и поиска путей повышения и укрепления финансовой стабильности, оздоровления предприятий и выхода их из кризисного состояния.

Целью исследования является изучение сущности, задач и необходимости системного анализа финансового состояния предприятия, также исследования существующих методов, принципов и методик.

Теоретические и практические аспекты анализа и управления финансового состояния предприятия глубоко исследованы в трудах ученых А. И. Павленко, Г. В. Савицкая, Т. А. Обущак, Д. Ваньковича, В. Гончарова, П. Забелина, С.Я. Елецких, В. Леонтьев, И. Бочаров,Е. Киреева, А. Пузанкевич, Н.П. Радковская и других [100 - 112].

Однако многие положения трудов этих ученых носит противоречивый и дискуссионный характер. В частности, исследования прогнозных оценок финансового состояния предприятий сосредоточено только на прогнозировании вероятности банкротства и бухгалтерского баланса. До сих пор не определен объект и направления прогнозирования финансового состояния, отсутствуют методические подходы, которые устанавливают последовательность прогнозирования и управления финансовым состоянием предприятия.

Кроме того, в экономической науке нет единого подхода к управлению финансовым состоянием предприятия. Их можно условно поделить на два основных направления: совершенствование организации управления предприятием в целом (в том числе и финансовым состоянием); совершенствование инструментария управления финансами предприятия.

К первому направлению относятся работы Д. Ваньковича, В. Гончарова, П. Забелина и другие. Д. Ванькович предложил пути совершенствования механизма реорганизации управления финансовыми ресурсами предприятий, основанные на системном подходе. Под реорганизацией ученый понимает поэтапное создание эффективной управленческой системы и ее постоянное совершенствование, а одним из критериев ее эффективности считает улучшение и нормализацию финансового состояния предприятия [100, с. 112]. В работах В. Гончарова, В. Кравченко, П. Забелина предлагается новый подход к повышению эффективности управления финансами на основе использования прогрессивных современных концепций управления - реинжиниринга бизнес-процессов. Улучшение финансового состояния предприятия рассматривается как

бизнес-процесс или комплекс последовательных этапов и действий. Определяющим является подбор работников для создания специальной команды по организации улучшения финансового состояния [101, с. 76].

В рыночных условиях хозяйствования предприятиям необходимо прилагать очень много усилий, чтобы сохранить конкурентоспособность, быть прибыльными, платежеспособными и не допустить банкротства. Функционирование субъектов хозяйствования может осуществляться успешно лишь с помощью эффективного, разумного и взвешенного менеджмента. Проблемы и негативные явления, которые возникают в деятельности предприятия обычно связаны с ошибками руководства в аналитической работе, успешное осуществление которой помогает предупредить возникновение практически любого кризисного процесса. Залогом стабильной и рентабельной деятельности предприятия, обеспечивающей устойчивое развитие и устойчивое положение в современных условиях, является правильно организованная система и качественное проведение финансово анализа, что также должно быть главной целью деятельности менеджмента.

Анализ экономической литературы свидетельствует о наличии различных толкований сущности финансового состояния и определений финансовой устойчивости, финансового состояния предприятия, об отсутствии единого мнения относительно группировки и способа вычисления показателей оценки финансового состояния [102, с.57].

Актуальность темы исследования обусловлена следующими факторами:

наличием среди специалистов разных точек зрения по определению основных понятий и теоретических положений темы исследования, порядка исчисления и группировка финансовых показателей и недостатков в действующих нормативно-правовых актах по вопросам оценки финансового состояния отечественных субъектов хозяйствования;

необходимостью разработки отраслевых моделей оценки финансового состояния предприятий и адаптации зарубежного опыта финансового анализа в отечественных условиях хозяйствования, а также обеспечение менеджмента предприятия реальной информации о его финансовом состоянии для принятия эффективных управленческих решений.

Финансовый анализ предполагает исследование важных аспектов денежного оборота и принятия мер по закреплению финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта. Стабильное финансовое состояние предприятия означает своевременное выполнение обязательств перед его персоналом, партнерами и государством, предполагает финансовую устойчивость, нормализацию кредитоспособности и рентабельности активов, собственного капитала и продаж [103, с.79].

В процессе финансового анализа выбирают и оценивают показатели, используя их для принятия обоснованных финансовых и инвестиционных решений с учетом индивидуальных особенностей деятельности хозяйствующего субъекта. Параметры, полученные в результате аналитической работы, должны быть оценены с позиции их соответствия рекомендуемыми (нормативным) значением, а также условиям деятельности конкретного предприятия.

Показатели (финансовые коэффициенты), полученные в результате анализа текущей (операционной) деятельности, используют в целях финансового планирования, прогнозирования и контроля.

Изменение тех или иных факторов внутренней и внешней среды часто вызывает потребность в корректировке финансовой стратегии и тактики с учетом влияния этих факторов на финансовое положение предприятия. Поэтому возникает необходимость многовариантных подходов к оценке последствий возникновения различных ситуаций в хозяйственной деятельности, что должно находить отражение в финансовом анализе.

Финансовый анализ помогает принимать управленческие решения, направленные на укрепление финансово-экономического состояния предприятия в интересах владельцев.

Управление финансовым состоянием предприятия является одним из функционирующих направлений системы финансового менеджмента, достаточно тесто связан с другими системами управления, органично входит в систему управления доходами и расходами, движением активов, капитала и денежных средств. Учитывая это, можно определить цели, задачи и принципы управления финансовым состоянием предприятия. Главной целью работы предприятия целесообразно считать формирование управленческих решений по определению путей эффективного использования финансового потенциала организации, направленного на обеспечение его развития в текущем и перспективном периодах, которая позволит максимизировать рыночную стоимость. Поэтому каждое предприятие ставит перед собой определенные задачи, определению сущности и состав которых посвящен ряд работ экономистов. В частности, В. Леонтьев, И. Бочаров среди задач финансового управления выделяют следующие:

формирование достаточного объема финансовых ресурсов;

обеспечение эффективного использования сформированного объема финансовых ресурсов по важнейшим направлениям хозяйственной деятельности;

оптимизация денежных потоков;

максимизация прибыли в условиях приемлемого уровня коммерческого риска;

достижения финансовой устойчивости и платежеспособности [104, с. 92].

Задачами управления отдельными объектами финансовой деятельности Е. Киреева и А. Пузанкевич считают ускорение оборачиваемости капитала, усовершенствованию его структуры; синхронизацию денежных потоков, ускорения движения денежных средств и эффективное их использование; увеличение объема денежных поступлений от реализации продукции при одновременном

улучшении качественных параметров хозяйственной деятельности; получения положительных финансовых результатов от всех видов деятельности и стабилизации финансового состояния предприятия [105, с. 215-221].

В процессе управления финансовым состоянием предприятия главная цель и основные задачи реализуются путем соблюдения системы принципов, к которым относятся: интегрированность, стратегическая направленность, системность, гибкость, комплексность, координация управленческих действий, альтернативность, эффективность, инновационная направленность, учета фактора риска.

Принцип интегрированности процесса управления финансовым состоянием из общей системы управления предприятием определяет необходимость их органичным сочетанием, поскольку в какой бы сфере деятельности не принималось управленческие решение, оно прямо или косвенно влияет на финансовое состояние предприятия.

Принцип стратегической направленности предусматривает охват всех функциональных подразделений по уровню управленческой иерархии и осуществления ими действий по управлению в соответствии со стратегическими целями и стратегической направленностью развития предприятия.

Принцип системности предполагает рассмотрение финансового состояния как системы, основанный на определении структуры его элементов и подсистем, проявление основных взаимосвязей между ними и обеспечении взаимосвязанности управленческих решений, принимаемых в процессе управления ими и в целом финансовым состоянием предприятия.

Принцип гибкости предусматривает обеспечение устойчивости предприятия к воздействию внешней среды и возможности маневрирования в процессе управления финансовым состоянием, в частности: быстрое реагирование и корректировки или разделения новых финансовых решений в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств под влиянием внешних или внутренних факторов.

Принцип комплексности характера формирования управленческих решений предполагает рассмотрение процесса управления как комплекса действий, которые обеспечивают разработку взаимосвязанных управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в общую результативность финансовой деятельности предприятия. Соответственно, влияние на финансовое состояние, требующее охват всех аспектов управления им и всестороннего изучения причинных зависимостей в управлении.

Принцип координации управленческих действий заключается в эффективном управлении всеми центрами ответственности и обеспечении их взаимосвязи между собой, то есть проведение любого мероприятия, соответственно, требует его внедрения в структуру предприятия.

Принцип альтернативности подходов в управлении финансовым состоянием предприятия предусматривает подготовку любого управленческого решения по соответствующей разработке альтернативных действий, которые должны базироваться на определенной системе критериев, определяющих финансовые идеологию и стратегию или финансовую политику в отношении отдельных аспектов финансовой деятельности.

Принцип эффективности управления определяется необходимостью сравнения эффекта от управления финансовым состоянием и финансовых ресурсов.

Принцип инновационной направленности управленческих решений, которые принимают, определяют в управлении финансовым состоянием новейших технологий, инструментов и методов, устанавливают его прогрессивность и направленность на обеспечение соответствующих решений.

Принцип учета фактора риска при управлении финансовым состоянием предприятия предусматривает обеспечение его финансовой безопасности в процессе деятельности. Управление финансовым состоянием предприятия заключается в размещении и использовании ресурсного потенциала с учетом минимальной степени влияния риска на результаты деятельности.

Проблему эффективного управления финансовым состоянием предприятия необходимо решать на трех уровнях: оперативном, инновационном и стратегическом. Выделение этих уровней обусловлено необходимостью учета фактора времени - условий обеспечения финансово-устойчивого развития предприятия в кратко-, средне- и долгосрочном периодах [106, с.110-118].

На оперативном уровне речь должна идти об управлении непрерывностью производственного процесса и процесса кругооборота капитала предприятия. В качестве критерия эффективности управления может использоваться динамика показателей финансовой устойчивости и ликвидности. Происходит корректировка методов анализа и оценки факторов, дестабилизирующих и дезактивирущих развитие предприятия.

На инновационном уровне субъектом управления выступает обеспечение пропорциональности процесса жизнедеятельности предприятия, а критериями эффективности - оценка динамики показателей деловой активности и платежеспособности. Результатом управления является уточненный механизм действия факторов, выявленных на оперативном уровне.

На стратегическом уровне объектом управления является конкурентоспособность предприятия и его рыночная стоимость. Критериями эффективности следует использовать оценки динамики показателей рентабельности и деловой активности. В свою очередь, это предполагает проведение мониторинга внутренней и внешней среды функционирования предприятия, а также среды его ближайшего окружения [107].

Финансовая деятельность предприятия осуществляется на основе использования соответствующих форм и методов финансового обеспечения функционирования предприятий. Можно выделить следующие основные задачи финансовой деятельности:

обеспечение финансовыми ресурсами деятельности предприятия;

обеспечение финансовыми ресурсами для выполнения обязательств перед бюджетом, государственными целевыми фондами и другими объектами хозяйствования;

обеспечение контроля для эффективного распределения и использования финансовых ресурсов.

Финансы субъектов хозяйствования играют главную роль в системе общественного воспроизводства и формировании собственных средств и централизованных финансовых ресурсов государства.

Рыночные преобразования привели к расширению совокупностей социально-экономических отношений, повышению роли распределительных отношений. Приобрели значительные темпы развития негосударственный сектор экономики, современная банковская система, рынки товаров, услуг, капитала. Субъекты хозяйствования начали широкого использовать рыночные методы регулирования деловой активности для достижения основной цели - максимизации прибыли, который выступает важнейшим источником и предпосылкой увеличения капитала, роста доходов предприятия и его собственников.

В современных условиях товарно-денежных отношений невозможно прямое перераспределение созданного общественного продукта в натурально - вещественной форме, а удовлетворение потребностей воспроизводства, как на общегосударственном уровне, так и на уровне отдельных юридических лиц, отдельных граждан, происходит с помощью денег, путем создания целевых денежных фондов. Именно этим определяется сущность финансов и их место в системе производственных отношений рыночной экономике.

Ученые В.Н. Гринева и В.А. Коюда [108, с. 17] считают, что финансы - это денежные отношения, возникающие между участниками общественного производства на всех стадиях процесса воспроизводства на всех уровнях хозяйствования, во всех сферах общественной деятельности. Это процесс формирования, распределения, использования денежных доходов и фондов в

соответствии с целевым назначением в форме финансовых ресурсов (рисунок 2.35).

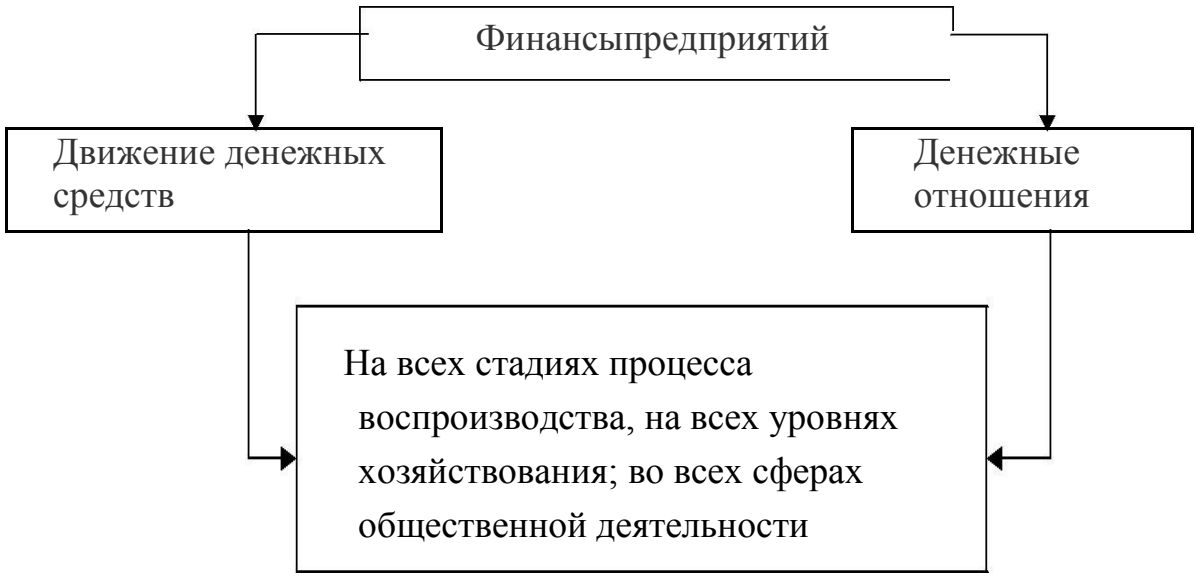


Рис. 2.35. Схема функционирования финансов предприятий [108]

Целесообразно различать понятия финансового состояния и финансовой деятельности предприятия. Финансовое состояние характеризует результаты финансово-хозяйственной деятельности и отражает размеры средств предприятия, их размещение и источники формирования, зависит от материально-технического обеспечения процесса производства, реализации и формирования прибыли.

Финансовое состояние характеризует, насколько успешно функционирует предприятие. Показатели финансового состояния отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. В конечном итоге, финансовое состояние в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим экономическим отношениям [109].

Финансовое состояние может быть стабильным, нестабильным и кризисным в зависимости от динамики уровней существующей

системы показателей. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия - это, по сути, с одной стороны - конечный результат его деятельности, а с другой стороны - характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими субъектами хозяйствования (владельцы, кредиторы, администрация, персонал (служащие), поставщики, покупатели (клиенты), налоговая администрация) [110, с. 284].

Стабильное финансовое состояние формируется в процессе всей экономической деятельности предприятия, определение его на ту или иную дату помогает ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествовавшего этой дате; как использовалось имущество, какова структура этого имущества, насколько рационально соединены собственные и заемные источники, насколько эффективно использовало собственный капитал; какова отдача производственного потенциала; или нормальные отношения с кредиторами, дебиторами, бюджетом, акционерами и т.д. [110, с. 38].

Иными словами стратегия и перспективы развития субъектов хозяйствования зависят от финансового состояния, а финансовое состояние предприятия зависит от эффективности сложившихся взаимоотношений с поставщиками, покупателями, акционерами, налоговыми органами, банками и другими партнерами.

Таким образом, большое значение приобретает полная и достоверная информация о финансовом состоянии предприятия, на основе которой можно выявить возможности и экономический потенциал предприятия. Финансовые возможности предприятия, в первую очередь, демонстрирует собственный капитал в распоряжении предприятия, и активы вложены в собственный капитал. Определение относительных показателей структуры источников формирования активов дает возможность оценить уровень зависимости предприятия от заемных источников. Сильная зависимость предприятия от кредиторов уменьшает возможности дальнейшего развития предприятия, а рост такой зависимости, может

привести к банкротству. С целью предупреждения банкротства, необходимо своевременно проводить оценку финансового состояния и определять пути обеспечения устойчивости финансового состояния предприятия.

На практике оценка финансового состояния предприятия сводится к расчету числовых значений финансовых коэффициентов, показателей структурных сдвигов, темпов изменения. В экономической литературе существует большое количество исследований, посвященных проблеме выбора показателей измерения финансового состояния функционирования предприятия. Все они рассматривают финансовый анализ как инструмент проведения оценки финансового состояния предприятия.

В экономической литературе рассмотрено много методов, на основе которых можно выделить основные направления финансового анализа: методы, основанные на анализе баланса; эвристические методы, неформализованные методы с использованием экспертных оценок и экономико-математические методы [109, с.98].

Методы, основанные на анализе баланса включают: уплотненныйбаланс; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; коэффициентный анализ; балансовый метод.

Уплотненный баланс формируют для общей оценки финансового состояния предприятия, путем объединения в группы однородных статей. За счет группировки сокращается число статей баланса, а это в свою очередь улучшает наглядность и позволяет сравнивать балансы различных предприятий.

Горизонтальный анализ базируется на определении абсолютных и относительных отклонений характеристик различных статей баланса и финансовой отчетности предприятия за определенный период времени.

Горизонтальный анализ должен отражать анализ закономерностей развития (трендовый анализ), который предусматривает сравнение каждой характеристики отчетности с соответствующими показателями за предыдущие периоды и

построение тренда, на основе которого можно определять прогнозные показатели.

Вертикальный анализ предполагает расчет удельного веса отдельных статей в общей валюте баланса, то есть изучение структуры статей актива и пассива на отчетную дату.

Коэффициентный анализ дает возможность изучать уровень и динамику относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как соотношение величин балансовых статей или других абсолютных показателей финансовой отчетности, сравнивая их с базовыми или нормативными данными.

Для отображения соотношений, структурных пропорций двух групп взаимосвязанных экономических показателей, суммы которых должны быть тождественными используют балансовый метод.

Что касается эвристики, то это метод, основанный на неформальных, интуитивных рассуждениях, на обобщении опыта решения подобных задач. Этот прием дает возможность уменьшить число вариантов при решении задачи, поэтому он не гарантирует получение наилучшего варианта из всех возможных [111, с.21].

Применение эвристических приемов связано с тем, что множество процессов и явлений, которые обретают логическую оценку с использованием опыта специалистов и экспертов [102, с. 66]. Это позволяет повысить эффективность аналитического процесса.

К эвристическим методам относят: метод коллективной экспертной оценки; метод аналогии; метод мозгового штурма; морфологический анализ; метод контрольных вопросов; метод коллективного блокнота; метод семикратного поиска.

Можно согласиться с мнением И.А. Иртищевои [105], что чаще всего используют метод коллективной экспертной оценки, который состоит в аналитическом исследовании с использованием специальных анкет, в которых эксперты дают независимую характеристику экономических процессов.

Одним из возможных направлений совершенствования финансового анализа может быть использование статистических и

эконометрических методов исследования зависимостей, что повысит эффективность анализа за счет расширения множества исследуемых факторов, возможности определения путей и резервов достижения целей, обоснования управленческих решений и выбора оптимального варианта использования финансовых ресурсов.

Оценка финансового состояния деятельности предприятия помогает своевременно решать вопросы улучшения текущего движения финансовых ресурсов, их формирования и использования, планирования экономической деятельности. Благодаря ей строится финансовое обеспечение стратегии предприятия на перспективу [109, с.225-231].

На сегодня в мире используется ряд подходов к оценке финансового состояния деятельности предприятия. Диагностирования финансового состояния и обеспеченности финансовыми ресурсов деятельности предприятия предусматривает:

экспресс-анализ финансового обеспечения деятельности предприятия, предусматривает ознакомление с финансовой отчетностью и выявления в ней "проблемных" статей, их оценка в динамике, а также общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса [111, с. 74-80];

анализ активов и пассивов предприятия с помощью вертикального и горизонтального анализа; анализ финансовой устойчивости и определение ее типа на основе ряда показателей, которые характеризуют эффективность деятельности с точки зрения ее соответствия стратегическим целям; анализ ликвидности и платежеспособности предприятия, определение структуры баланса; анализ эффективности формирования и использования оборотного капитала;

мониторинг денежных потоков, предусматривающий текущую аналитическую деятельность и контроль ограниченного количества показателей, характеризующих результаты движения денежных средств, с целью определения негативных тенденций в его изменении и поиска путей их решения [111, с.88];

оценку потенциального банкротства предприятия на основе z-модели Альтмана;

рейтинговую комплексную оценку финансового состояния предприятия.

Данная методика анализа финансового состояния предприятия позволяет отразить эффективность производственной деятельности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятий. Поэтому для проведения анализа и оценки финансового состояния целесообразно использовать систему взаимосвязанных показателей, которые базируются на основе данных форм финансовой и статистической отчетности. Группа таких относительных показателей позволяет составить достаточно полное представление об эффективности производственной, маркетинговой деятельности, финансовой стратегии предприятия, а также оптимизировать сам процесс управления [112, с.72-78].

На основе данной методики был проведен анализ финансового состояния предприятия. Объектом исследования было ПАО "Днепропетровский трубный завод".

Таблица 2.26

Анализ деловой активности
ПАО "Днепропетровский трубный завод"

Название показателя	Значения	Изменения	Длительность одного оборота, дней	Изменения		
	2013г.	2014г.		2013г.	2014г.	
Оборачиваемость активов	0,72	2,10	1,37	506	174	-332
Оборачиваемость запасов	5,46	10,07	4,62	67	36	-31
Фондоотдача	2,05	3,13	1,08	178	117	-61
Оборачиваемость ДЗ	2,37	19,11	16,75	154	19	-135
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	-	-				
Оборачиваемость собственного капитала	12,67	9,05	-3,62	29	40	12
Оборачиваемость КЗ	2,81	15,19	12,38	130	24	-106
Оборачиваемость общей задолженности	0,76	2,74	1,97	478	133	-344
Оборачиваемость привлеченного финансового каптала	16,94	11,85	-5,09	22	31	9

Оборачиваемость активов предприятия показывает, что скорость оборота вложенных в активы средств увеличилась. Длительность составляет 147 дней. Скорость реализации запасов за анализируемый период увеличился на 4,62 оборота. Фондоотдача увеличилась, то есть полученная выручка на гривну основных средств повысилась на 108%. Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает, что скорость погашения увеличилась, что было вызвано уменьшением длительности одного оборота на 135 дней.

Оборачиваемость собственного капитала за рассматриваемый период снизилась на 3,62 оборота, что является негативной тенденцией. Оборачиваемость общей задолженности за анализируемый период увеличилась, сократилась длительность одного оборота до 133 дней.

По результатам анализа оборачиваемости можно сделать вывод, что большинство показателей оборачиваемости улучшились, что свидетельствует о благоприятных тенденциях изменения финансового состояния предприятия, о повышении уровня эффективности использования ресурсов.

Далее рассмотрено общий уровень финансовой устойчивости предприятия ОАО "НК Роснефть" (табл. 2.27).

Таблица 2.27

Анализ финансовой устойчивости ОАО "НК Роснефть"

Название показателя	Значение 2013 г.	Изменения 2014 г.	В абсолютном выражении
Коэффициент автономии	0,06	0,23	0,18
Коэффициент заемного каптала	0,94	0,77	-0,18
Мультипликатор собственного капитала	17,58	4,30	-13,28
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,11	0,45	0,34
Коэффициент покрытия процентов	1	1	0,00
Коэффициент маневренности	-8,87	-1,97	6,90
Коэффициент обеспеченности долгосрочными инвестициями	5,65	1,69	-3,96
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	13,20	3,91	-9,30
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	-0,50	-0,46	0,05
Коэффициент финансовой зависимости	16,58	3,29	-13,28

Как показывают данные табл. 2.27, коэффициент автономии в отчетном году значительно увеличился, его значение показывает, что имущество предприятия на 23% сформировано за счет собственных средств.

Коэффициент заемного капитала показывает, что доля заемных средств (77%) больше, чем собственных (23%), т.е. предприятие имеет общую финансовую устойчивость.

Коэффициент долгосрочной финансовой независимости показывает, какая часть имущества предприятия финансируется за счет устойчивых источников. Нормальное значение 0,80-0,90; Критическое - ниже 0,75. Если значение этого коэффициента будет менее 0,75, то можно сделать вывод, что на предприятии недостаточно устойчивых источников средств. Для рассматриваемого предприятия значение коэффициента ниже нормы, но наблюдается тенденция к увеличению.

Коэффициент покрытия процентов должен быть больше 1. Данный показатель демонстрирует уровень защищенности компании от кредиторов как превышение прибыли, доступной для обслуживания долга, над величиной начисляемых процентов по кредитам. Показателя данного предприятия соответствуют норме.

За анализируемый период коэффициент маневренности увеличился и составил на конец периода -1,97 (нормативное значение для данного коэффициента - 0,2; минимально допустимое значение - 0,1).

Анализ динамики коэффициента маневренности собственных средств выявил устойчиво низкое значение показателя: на протяжении всего периода собственный оборотный капитал не покрывается собственными источниками финансирования.

Для финансово устойчивого предприятия коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций должен быть больше 1. Наблюдается негативная тенденция уменьшения этого показателя, но все же он соответствует норме. И на 01.01.14 составляет 1,69, что является характеристикой финансово устойчивого предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости к концу анализируемого периода уменьшился на 13,28, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости. Так как данный показатель характеризует степень привлечения заемных средств.

В целом можно сделать вывод, что предприятие имеет относительно неустойчивое финансовое состояние, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет роста собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств.

Анализ финансовой стабильности коммунального предприятия в г. Донецк представлен в табл. 2.28.

Согласно показателям коэффициента финансовой автономии, и финансового риска можно сделать вывод, что предприятие финансово устойчиво, стабильно и не зависит от внешних кредиторов. Глядя на значение коэффициента финансовой зависимости, которое равно единицеможно сказать,что владелец полностью финансируют свое предприятие.

Таблица 2.28

Анализ финансовой стабильности КП «СЕЗ Ворошиловского района г. Донецка»

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Коэффициент финансовой автономии	0,995	0,996	0,996	0,995	0,995
Коэффициент финансовой зависимости	1,005	1,004	1,004	1,005	1,005
Коэффициент финансового риска	0,005	0,004	0,005	0,006	0,005
Коэффициент маневренности собственного капитала	2	2	2	2	2

Коэффициент финансовой маневренности позитивно характеризует изменения в финансовом состоянии предприятия, поскольку свидетельствует про увеличение возможности свободно маневрировать собственными средствами.

Платежеспособность предприятия показывает, что не все краткосрочные платежи предприятие может оплачивать вовремя. На основании этого можно сделать вывод, что финансовое состояние предприятия в условиях кризиса пошатнулось. Это свидетельствует об не эффективном антикризисном управлении на предприятии. У предприятия есть проблемы с платежеспособностью, которые, если вовремя не исправить, также может привести к банкротству.

Для улучшения финансового состояния КП «СЕЗ Ворошиловского района г. Донецка» можно предложить следующие антикризисные предложения: устранение неплатежеспособности (краткосрочной), восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия), обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

Следовательно, управление финансовым состоянием предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением данного состояния финансовых ресурсов и активов, их формирования и распределения, которая позволила бы предприятию развиваться на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, обеспечения и поддержания его финансовой устойчивости. Основной целью такого управления является обеспечение финансовой безопасности и стабильности функционирования и развития предприятия в текущем и перспективном периодах, позволить в конечном итоге максимизировать его рыночную стоимость.

Финансовый анализ выступает основой информационного обеспечения проведения мероприятий по оценке финансового состояния и разработки антикризисных мероприятий. Комплексная оценка финансового состояния дает возможность:

охарактеризовать, оптимальность структуры финансов предприятия;

провести оценку фактического состояния и эффективности использования финансов;

определить закономерности изменений в финансово-хозяйственной деятельности и предупредить кризисное состояние предприятия;

устранить причины нестабильности функционирования предприятия.

Необходимость анализа и управления финансовым состоянием предприятия вызвана убыточностью и неплатежеспособностью значительного количества предприятий. Комплексная оценка финансового состояния субъектов хозяйствования является необходимой составляющей процесса управления финансово-хозяйственной деятельностью и выступает залогом сохранения платежеспособности предприятий. Поскольку финансовое состояние - это комплексное понятие, которое является результатом взаимодействия всех элементов финансовых отношений предприятия, то процесс комплексной оценки финансового состояния должен включать в себя различные мероприятия анализа, мониторинга, диагностики, что предопределяет проведение дальнейших исследований.

2.9. Закономерности фунционирования финансовых ресурсов хозяйствующих субъетов

В системе управления предприятиями одним из главных элементов является управление финансовыми ресурсами. Своевременная разработка и применение целостной системы управления финансовыми ресурсами обеспечивает надежное, долгосрочное функционирование предприятий Донецкой Народной Республики.

Экономика и финансовая система Донецкой Народной Республики находится в условиях постоянного внешнего давления и искусственно создаваемых ограничений.

Ускорение экономического развития невозможно без эффективного функционирования фундаментальной основы - устойчивой системы финансов предприятий. Современная динамичная рыночная среда Донецкой народной республики, требует от предприятий эффективного управления формированием объема финансовых ресурсов, достаточных для обеспечения быстрой адаптации предприятий к условиям деятельности.

Своевременная диагностика состояния формирования и использования финансовых ресурсов может обеспечить предприятию выживания в конкурентной борьбе на рынке, стать залогом успеха в поисках резервов улучшения своей деятельности.

В самом общем виде финансовые ресурсы можно охарактеризовать как материальные носители финансовых отношений. Но детальное изучение специализированной литературы позволяет привести основательно определение этой экономической категории. Финансовые ресурсы - это текущие и потенциально возможные средства, которые по необходимости могут использоваться субъектами хозяйствования при осуществлении своей деятельности с целью дальнейшего развития и функционирования.

Совокупность финансовых ресурсов, сформированных на уровне предприятия, определяет возможности: проведение необходимых капитальных вложений; увеличение оборотных средств; выполнения финансовых обязательств; обеспечение потребностей социального характера. Однако в современных условиях хозяйствования система управления финансовыми ресурсами предприятия должна ориентироваться не на эффективное использование уже накопленных ресурсов, а на формирование финансовых ресурсов, которые бы обеспечили будущее развитие предприятия.

Многие ученые направили свои исследования на анализ эффективности управления финансовыми ресурсами. Среди украинских ученых эту проблематику рассматривали И. А. Бланк, А. Д.Василик, И. В. Зятковський, О. Ю. Леос, А. М. Поддерегин, В. И. Загребельный, Ю. В. Лукина; российские - И. Т. Балабанов,

М. В. Шкробот, В. В. Селезнев, С. В. Моисеев, В. И., Терехин, А. М. Ковалева, В. М. Родионова и другие.

Несмотря на большое количество научных трудов, на сегодня в экономической научной и практической литературе до сих пор нет единого мнения относительно сущности финансовых ресурсов, их содержания и роли в воспроизводственном процессе. Многие определения не соответствуют сущности финансовых ресурсов или раскрывают ее не полностью.

Целью работы является раскрытие определения финансовых ресурсов предприятий и закономерностей их функционирования в украинской, российской практике и в практике Донецкой Народной Республики.

Финансовые ресурсы являются одним из фундаментальных понятий финансов предприятий. Их специфика проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме, имеют распределительный характер и отражают формирование и использование различных видов доходов и накоплений субъектов хозяйствования.

Экономисты и ученые рассматривают множество определений понятий «финансовые ресурсы». Например, А. М. Поддерегин под финансовыми ресурсами понимает все денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия, к которым относятся денежные фонды и та часть денежных средств, используемая в не фондовой форме [113].

По В. В. Селезневу, финансовые ресурсы - это источники средств предприятия, направляемые на формирование активов [114].

В. И Загребельный отмечает, что финансовые ресурсы - денежные ресурсы, которые представляют собой денежные фонды, как правило, целевого назначения [115, с. 112].

С этим утверждением можно частично согласиться. Конечно, финансовые ресурсы - это денежные ресурсы, но то, что они сосредоточены только в денежных фондах, не является правильным, поскольку при этом не учитываются другие средства, которые есть в наличии.

Итак, проанализировав определение финансовых ресурсов, нужно отметить, что предложено большое количество подходов к определению сущности финансовых ресурсов.

Учитывая, предложенные варианты трактовки сущности финансовых ресурсов, можно отметить, что все ученые единодушно отмечают, что финансовые ресурсы являются денежными средствами. Соответственно большинство ученых считают, что они сосредоточены в фондах целевого назначения. Некоторые ученые придают характеристику финансовых ресурсов и на макро и на микроэкономическом уровнях, или представляют взаимозависимости между финансовыми ресурсами государства и финансовыми ресурсами субъектов хозяйствования. Предусматриваются различные способы формирования и использования финансовых ресурсов, но лишь отдельные способы указывают на цель, которая предполагается в результате движения финансовых ресурсов.

Таким образом, следует определить главные характеристики финансовых ресурсов, а именно см. рис. 2.36.

Функционирование рыночной экономической системы в Украине, России и в Донецкой Народной Республике возможно при условии роста эффективности использования финансовых ресурсов.

Для развития финансовой системы Донецкой народной республики, обеспечения эффективного формирования финансовых ресурсов необходимо взаимодействие с Российской Федерацией.

Представляется целесообразным создание российских (или совместных) предприятий на территории Донецкой Народной Республики, которые могли бы поставлять качественную продукцию в регионы России

С целью обеспечения эффективного управления этим процессом на предприятиях Донецкой Народной Республики должна разрабатываться специальная финансовая политика, которая направлена на привлечение финансовых ресурсов из различных источников согласно потребностям развития на долгосрочный период.

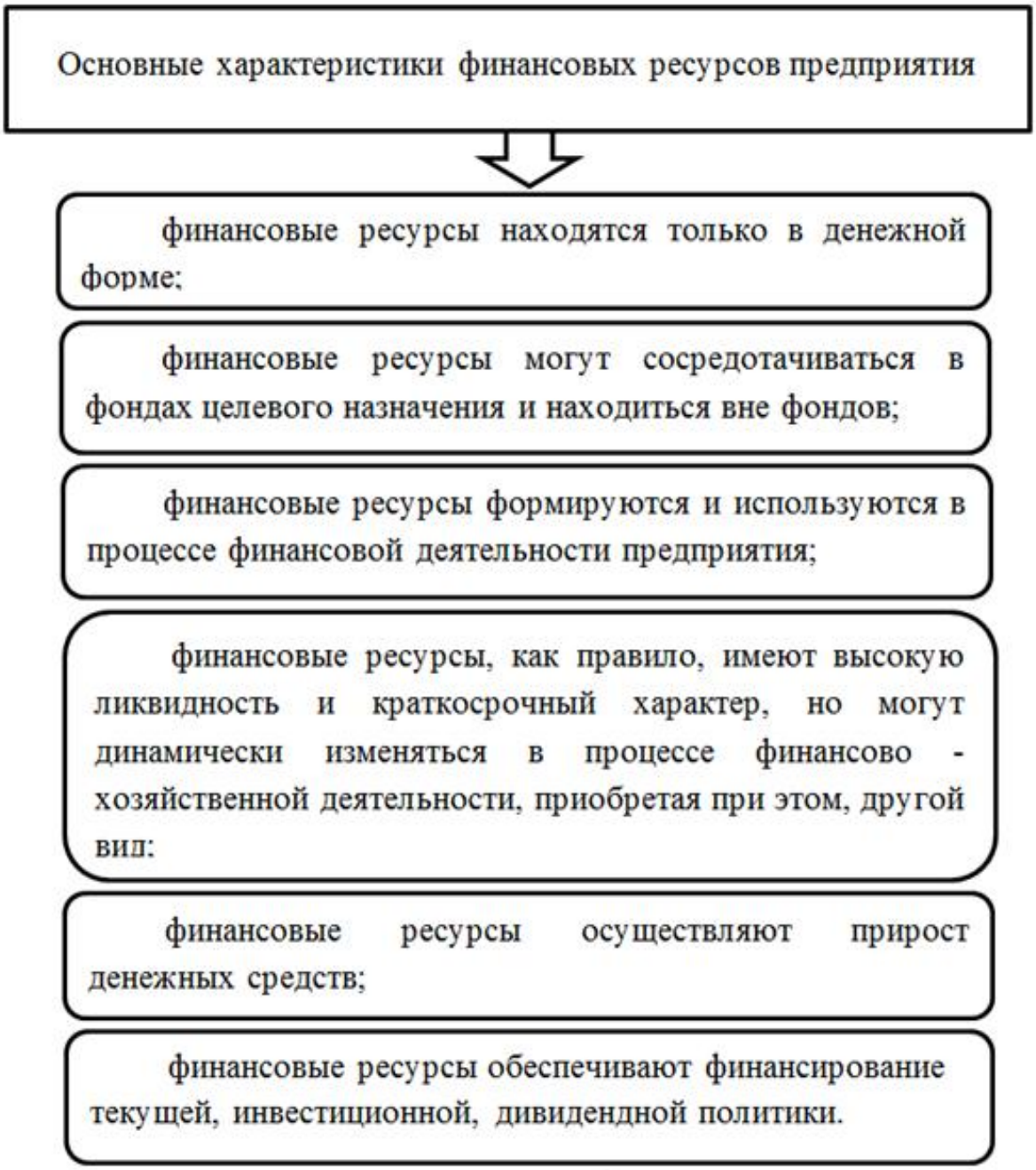


Рис. 2.36. Основные характеристики финансовых ресурсов предприятия [116]

Политика формирования финансовых ресурсов представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, которая заключается в обеспечении необходимого уровня самофинансирования его производственного развития.

Оценка ресурсного потенциала предприятия как совокупности трудовых, материальных и финансовых ресурсов обеспечивает возможность реализации его целей: однообразие технико-

экономических механизмов распределения ресурсов на всех уровнях технологической структуры; сопоставления финансового потенциала с целевыми стратегическими ориентирами и приемлемым уровнем риска для обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Итак, можно предоставить систематизированную классификацию финансовых ресурсов предприятия с точки зрения разнообразия источников их формирования: во время основания предприятия, за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации на финансовом рынке, поступления в порядке распределения денежных поступлений.

На формирование и использование финансовых ресурсов предприятий влияют различные факторы, которые в отношении субъектов предпринимательской деятельности целесообразно разделять на внутренние - несистематические, связанные непосредственно с деятельностью отдельного предприятия и внешние - систематические, не связанные непосредственно с деятельностью предприятия, но влияют на нее.

Классификация источников формирования финансовых ресурсов предприятия представлена на рисунке 2.37.

Капитал предприятия имеет определенные источники формирования, а именно: собственные источники, средства акционеров и привлеченные.

В зависимости от источников формирования собственный капитал можно разделить на вложенный (инвестированный) и накопленный [117, с.480]. На формирование и использование финансовых ресурсов предприятий влияют различные факторы.

Сумма вложенного капитала может увеличиваться вследствие конвертирования долговых обязательств предприятия (общества), например облигаций в акции. Накопленный капитал - капитал, полученный в процессе хозяйственной и финансовой деятельности [118].

Все перечисленные факторы влияют на формирование и использование финансовых ресурсов путем регулирования структуры и мощности различных финансовых источников.



Рис. 2.37. Классификация источников формирования финансовых ресурсов предприятия[116]

Управление финансовыми ресурсами должно предусматривать оптимальность и целесообразность трансформации финансовых ресурсов в другие виды ресурсов (в основные средства, оборотные средства и финансовые вложения) и направление их на расчеты с потенциальными контрагентами.



Рис. 2.38. Факторы, влияющие на формирование и использование финансовых ресурсов предприятия[117, с. 234]

Принятие решения в этой сфере должно выполняться в результате анализа альтернативных решений, учитывающих компромисс между имеющимся объемом финансовых ресурсов, финансовой политикой, приоритетами развития предприятия на текущий момент.

При этом необходимо учитывать следующие фактические показатели, характеризующие развитие предприятия:

исходные данные о базовом состояние предприятия;

экономические нормативы, обеспечивающие требования интенсивного, экономного ведения хозяйства - снижение затрат на производство;

показатели, которые отражают цели развития предприятия и, прежде всего, спрос, заказ на выпуск, себестоимость и цены на продукцию, объемы продаж, прибыль;

данные об объемах и источниках финансирования производства.

Обеспечение деятельности предприятиядостаточным объемом финансовых ресурсов, повышение рыночной стоимости и максимизация прибыли является основной задачей управленияфинансовыми ресурсами на предприятиях Донецкой Народной Республики.

Структура управления финансовыми ресурсами предприятий предусматривает несколько подходов:

1. Коммерческий расчет заключается в постоянном сравнении затрат и результатов деятельности, предусматривает настоящую финансовуюнезависимость предприятий, то есть право самостоятельно решать, что и как производить, кому реализовывать продукцию, как распределитьвыручку от реализации продукции, как распоряжаться прибылью, как формировать и использовать финансовые ресурсы.

2. Государство не вмешивается в самостоятельность принятия решений предприятиями по поводу финансовой деятельности, но влияетс помощью экономических методов (налоговой, амортизационной, валютной политики).

3. На организацию финансов влияют организационно - правовые формы хозяйствования, сфера и характер деятельности предприятий. Это проявляется в процессе формирования капитала (уставного фонда), распределения прибыли, образования денежных фондов, внутренне ведомственного распределения средств и т.д.

Ресурсы предприятия являются необходимым условием функционирования предприятия и осуществления процесса расширенного воспроизводства на всех его стадиях и во всех формах.

Для улучшения формирования и использования финансовых ресурсов целесообразно[119, с.24]:

Уделять особое внимание оптимизации структуры капитала путем управления величиной эффекта финансового левериджа. Это предполагает определение рентабельности собственного капитала при разных значениях финансового рычага. Наиболее оптимальным будет - такое соотношение собственного и заемного капитала, при котором прирост чистой рентабельности собственного капитала и эффект финансового левериджа будут иметь большое значение.

Оптимизировать структуру по критерию минимальной его стоимости. Такой процесс оптимизации заключается в предварительной оценке собственного и заемного капитала при разных вариантах его привлечения и расчет средневзвешенной стоимости капитала по выбранным вариантам.

Внедрять меры по выравниванию и оптимизации выходного денежного потока и роста объема чистого денежного потока. Особо следует учитывать разделение денежных потоков по видам деятельности. При осуществлении управления денежными потоками на предприятии важным является разработка мер стимулирования увеличения чистого денежного потока от каждого из видов деятельности.

Соединить стратегическое мышление с конкретным планом действий на плановый период. Внедрять современные подходы формирования и использования финансовых ресурсов. Именно такое сочетание позволит предприятию достичь долгосрочных положительных результатов и иметь устойчивое финансовое обеспечение[120].

Эффективность функционирования украинских, российских и предприятий Донецкой Народной Республики невозможно обеспечить без рационального использования аккумулированных финансовых ресурсов, касающихся направления средств предприятия не только на обеспечение текущих потребительских нужд, но и на расширенное воспроизводство. С этой целью необходимо при распределении прибыли установить обоснованные приоритеты

распределения с учетом ограниченности ресурсов и определить конкретные цели, для достижения которых будут мобилизоваться ресурсы предприятия.

При распределении прибыли предприятия важно достичь оптимального сочетания таких задач его эффективного использования:

осуществление распределения прибыли в соответствии со стратегией развития предприятия;

повышение уровня благосостояния собственников предприятия;

обеспечение роста рыночной стоимости предприятия в кратко- и долгосрочной перспективах;

повышение инвестиционной привлекательности предприятия;

обеспечение эффективного воздействия на трудовую активность работников, которая предполагает их участие в распределении прибыли;

реализация социального развития предприятия;

расширение источников финансовых ресурсов предприятия;

развитие материально - технической базы за счет капитализированной части прибыли;

повышение уровня платежеспособности предприятия в результате направления капитализированной прибыли в оборотный капитал;

уменьшение рисков деятельности вследствие формирования и пополнения резервного фонда, других фондов специального назначения.

Стратегическими задачами управления финансово - хозяйственной деятельностью предприятия, на базе которых необходимо осуществлять распределение прибыли, является следующие:

обеспечение экономической эффективности ключевых направлений деятельности;

обеспечения дополнительного развития и получения максимальной стоимости предприятия;

обеспечение стабильной прибыльности деятельности;

создание новых и развитие существующих направлений деятельности для обеспечения дальнейшего развития;

использование реальных возможностей и концентрации мощностей с целью создание потенциала развития;

развитие предприятия путем эффективного использования капитала;

создание устойчивого потенциала развития предприятия при различных изменениях сценариев.

Управление финансовыми ресурсами - это циклический процесс, который нуждается в постоянном обновлении. Поэтому можно определить методы процесса управления.

При выборе оптимального формирования финансовых ресурсов на предприятиях Донецкой Народной Республики, необходимо применять системно - аналитический метод управления финансовыми ресурсами. Его суть основывается на целесообразности управленческого решения по ситуации, которая создается под влиянием факторов внутренней и внешней среды, с учетом военного конфликта в Донбассе. Решение проблемы на практике представляет собой переход от приемов анализа к поиску оптимального варианта действий при сочетании стратегического и тактического планирования.

Для построения эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия целесообразно учитывать следующие требования[121, с. 245]:

существование причинно - следственных связей между элементами системы;

динамичность, способность к изменению качественного состояния;

владение параметром, влияние на который дает возможность изменения протекания экономического процесса.

Иначе говоря, это та деятельность, которая может обеспечить функционирование финансовых ресурсов предприятия. Связь в обратном направлении - это работа, связанная с принятием управленческого решения.

Удовлетворение этих требований осуществляется путем определения системных объектов, их свойств и связей, возникающих между ними. Системным объектом является, во-первых, вход - то, что изменяется врезультате протекания данного процесса. В системе управления финансовыми ресурсами предприятия - это величина и структура финансовых ресурсов, сформированных с целью их использования в процессе деятельности предприятия.

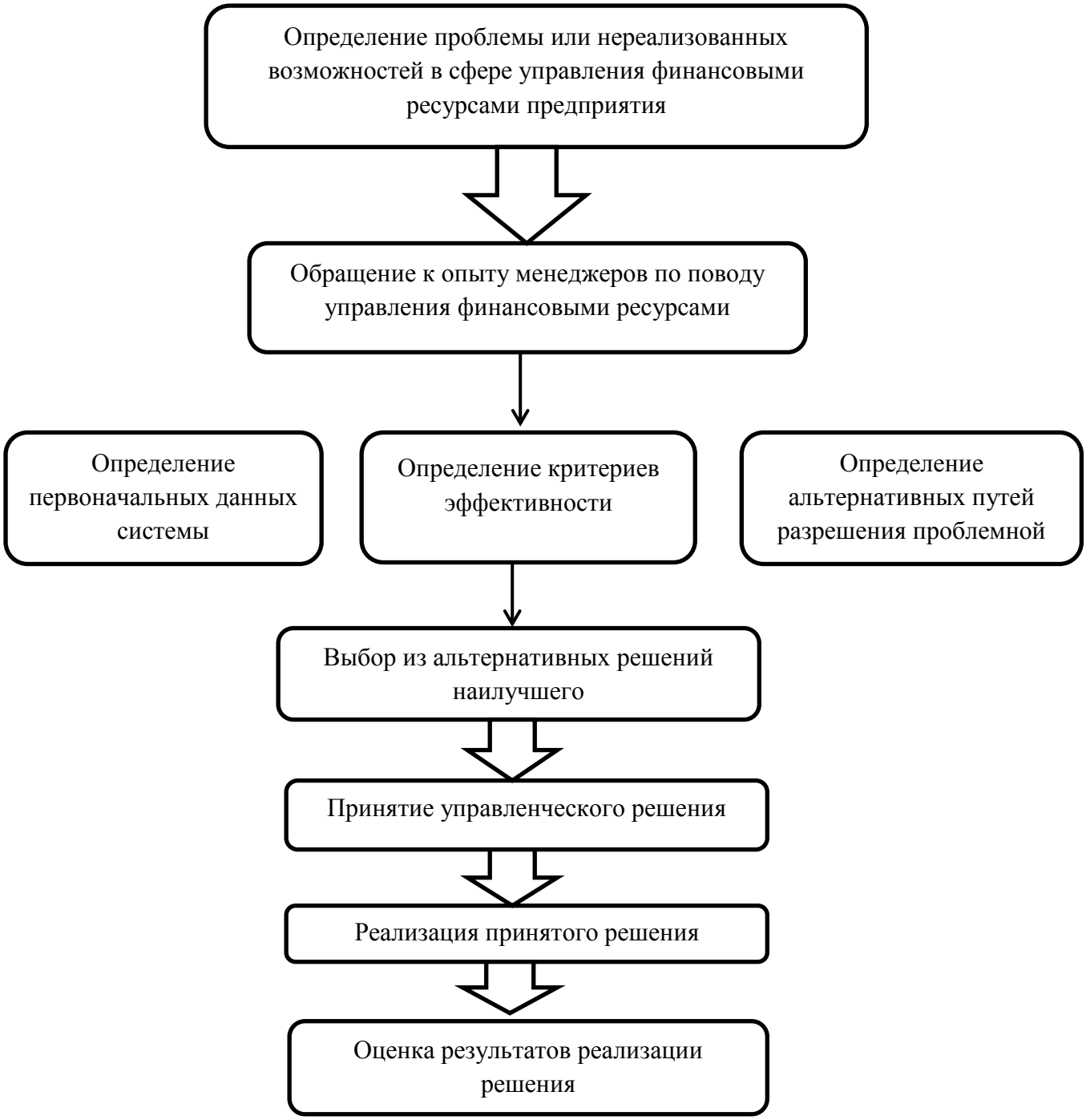


Рис. 2.39. Этапы управление финансовыми ресурсамипредприятия

Во-вторых, выход - результат или конечное состояние процесса. Относительно системы управления финансовыми ресурсами выходом будет остаточная величина и структура финансовых ресурсов на конец системного цикла. В-третьих, связь, обеспечивающая согласование входа и выхода процесса.

Совершенствование организации управления финансовыми ресурсами предприятий необходимо рассматривать как один из главных факторов повышения эффективности их формирования и использования. Для обеспечения эффективного решения экономических и социальных задач предприятия нужно правильно распоряжаться его финансовыми ресурсами, что является само по себе важным фактором.

Для эффективного функционирования системы управления финансовыми ресурсами предприятий Донецкой Народной Республики, необходимо учитывать следующие принципы:

законность управленческих действий;

целесообразность принятия решений по управлению финансовыми ресурсами предприятий;

эффективность принимаемых управленческих решений;

учет субъектами управления рынка и риска.

Подытоживая вышеизложенное, можно схематично отразить систему управления финансовыми ресурсами предприятия следующим образом (рис. 2.40.).

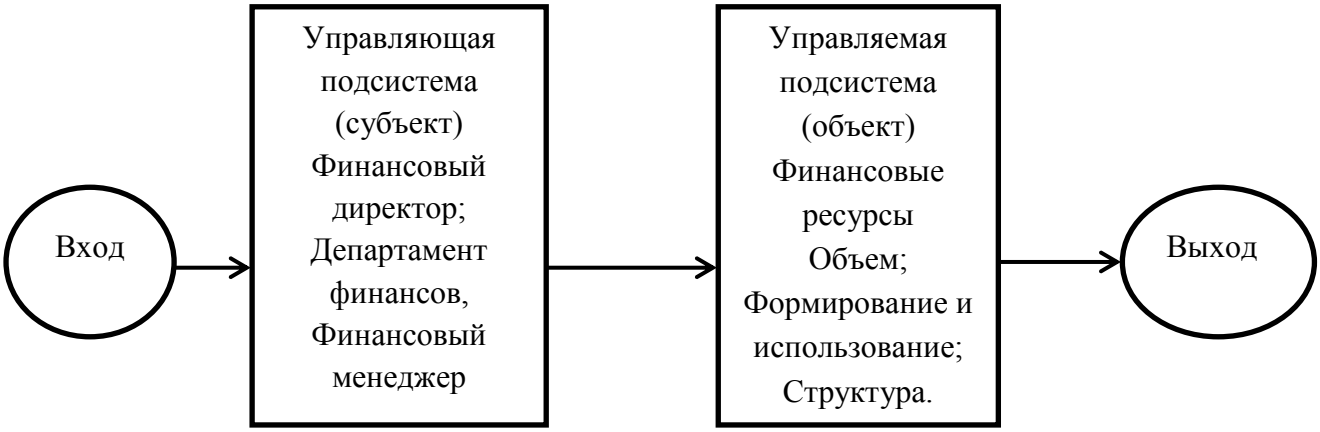


Рис. 2.40. Система управления финансовыми ресурсами предприятия

Для надлежащего использования финансовых ресурсов нужно систематизировать имеющиеся подходы к управлению ими. Теоретическая база управления финансовыми ресурсами предприятия представлена в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Теоретическая база управления финансовыми ресурсами предприятия для определения эффективных направлений их использования

Концепции, методы, механизмы и инструменты	Характеристика	Связь с управлением финансовыми ресурсами
Системний подход (концепция)	Основана на общей теории систем, указывает на специфику, сущность объекта управления как системы и все взаимосвязи с другими хозяйственными системами	Позволяет рассматривать процесс управления финансовыми ресурсами предприятия как систему взаимосвязанных элементов, на основе учета свойств системы, ее составляющих и синергетического эффекта
Стратегический менеджмент (концепция)	Управление, основанное на целях, формировании и реализации стратегий, направленных на достижение поставленных целей	Способствует реализации стратегии управления финансовыми ресурсами в новых рыночных условиях
Управление рисками (инструментарий)	Управление, основанное на идентификации, мониторинге и минимизации рисков	Позволяет выявить и нивелировать риски, присущие процессу управления финансовыми ресурсами
Управление надежностью (метод)	Управление, основанное на выявлении причин нарушения надежности работы предприятия.	Способствует повышению финансовых ресурсов, выявлению специфических рисков надежности предприятия

Целью финансовой стратегии эффективного развития предприятия является обеспечение устойчивого положения на рынке, основанное на эффективном формировании и использовании финансовых ресурсов.

Обеспечить рациональное использование финансовых ресурсов на предприятии может единая система управления финансовыми ресурсами с четкой логикой функционирования, предполагающая определенный набор элементов и процедур.

Основным способом формализации процесса управления финансовыми ресурсами предприятия является формирование бюджетов, которые содержат информацию о запланированном движении финансовых ресурсов предприятия, необходимую для качественной подготовки управленческих решений в рамках определенного информационного процесса на установленный период. [123, с. 238].

Объектом управления в такой системе являются финансовые потоки предприятия. Субъектом управления является финансовая служба предприятия. Основными функциональными элементами в системе управления является планирование, оперативное управление, направленное на выполнение плановых нормативов и контроль.

Управление финансовыми ресурсами предприятия сводится к непрерывному процессу обработки финансовой информации, ее анализа, дальнейшей разработки и принятия управленческих решений по результатам анализа.

Непрерывность процесса обусловливается наличием следующих видов обеспечения:

организационных обеспечений - внутренних документов, определяющих ответственных, модель документооборота и т.д., а также механизма их разработки;

методологического обеспечения - совокупности механизмов, обеспечивающих осуществление конкретных управленческих действий;

кадрового обеспечения - совокупности служб или работников, осуществляющих управление финансовыми ресурсами предприятия;

информационного обеспечения - базы данных в разрезе всех необходимых видов финансовой и вспомогательной информации;

технического обеспечения - комплекса технических средств, программного обеспечения, других средств обработки информации;

нормативно - правового обеспечения - совокупности законодательных актов, регламентирующих процесс управления финансовыми ресурсами предприятия [125, 375].

Показатели, используемые в системе управления финансовыми ресурсами предприятия, подразделяются на нормативы, утверждаются руководителем и являются обязательными для выполнения. Кроме того, по методу расчета можно разделить показатели на абсолютные, то есть полученные непосредственно по данным управленческого, или бухгалтерского учета и относительные - рассчитываются на основании абсолютных.

Определение финансовой концепции предприятия - важный этап формирования его системы управления финансовыми ресурсами. Формирование организационной структуры предприятия осуществляется выделением отдельных подразделений, выполняющих однородные функции, четкой формулировкой этих функций, определением штатного расписания и количества штатных единиц, закрепленных за каждым из подразделений, утверждением системы подчинения подразделений. Организационная структура предприятия, так же как и финансовая, должна учитывать стратегические цели предприятия, определенные на первом этапе и быть одним из рычагов их достижения. Формирование финансовой структуры предприятия осуществляется на основе организационной структуры и предполагает определение основных функциональных звеньев в системе управления финансовыми ресурсами с позиции их влияния на финансовые результаты предприятия, а также определения их полномочий и ответственности за формирование доходов и расходов предприятия в запланированных объемах [126].

Организационно - финансовая структура тесно связана с системой бюджетов предприятия, поскольку задает уровень конкретизации планов по его подразделениям.

В процессе деятельности предприятие должно выбрать оптимальные варианты увеличения капитала как за счет внешних, так и внутренних финансовых ресурсов. При управлении финансами необходимо выяснить:

какую часть прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, направить на развитие производства, технического оснащения, а какую - в фонд потребления;

как использовать средства - на строительство нового цеха или приобретение акций другого предприятия;

куда вложить деньги - приобрести более минимальные потребности производства запасы дефицитных материалов или покупать их по мере надобности.

Один из основных и самых сложных вопросов, который должно решать предприятие в процессе управления финансовыми ресурсами, - это оценка эффективности их использования, которая должна базироваться на следующих основных методологических принципах:

учет особенностей создания и функционирования этих предприятий;

согласованность с принципами оценки результативности их деятельности в целом;

использование соответствующей системы оценочных показателей [127, с.432].

Эффективное управление финансовыми ресурсами предприятий Донецкой Народной Республики в значительной степени определяется уровнем развития и обеспечения финансового менеджмента. Этот вопрос особенно актуален сегодня, когда происходят коренные изменения в области финансовых отношений, осложнения рыночной ситуации, военный конфликт, постоянные изменения внешних и внутренних факторов.

Важнейшая функция финансовой структуры предприятия - определение центров финансового и управленческого учета, осуществляющих управление финансовыми ресурсами предприятия.

Таким образом, финансовыми ресурсами является часть средств, которые были сформированы при создании предприятия, поступают

на предприятие по результатам операционной, инвестиционной и финансовой деятельности для реализации поставленных задач и выполнения обязательств.

Финансово - экономическое положение росийских, украинских предприятий и предприятий Донецкой народной республики в современных конкурентных условиях зависит от правильного управления финансовыми ресурсами. Поэтому совершенствование финансовых ресурсов является одним из главных факторов повышения эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия. При этом требуется научная организация работы по управлению финансовыми ресурсами, которая в свою очередь обеспечит высокий уровень принятия оптимальных управленческих решений.

Исходя из специфики содержания категории «финансовые ресурсы предприятий», управление формированием финансовых ресурсов предприятий Донецкой Народной Республики должно одновременно обеспечивать платежеспособность и доходность предприятий и сопровождать выбранную руководством стратегию, а именно: увеличивать объем финансовых ресурсов для обеспечения постоянной платежеспособности предприятий и повышать эффективность производства продукции путем их рационального использования.

Уровень доступности источников ресурсов выступает ключевым фактором в системе управления финансовыми ресурсами. Доступность источников финансовых ресурсов для предприятий формирует определенную их структуру, зависит от стадии жизненного цикла, сферы деятельности, размера предприятия, рынка капитала, уровня приемлемого риска, использование производственных мощностей и.т.д. Заемные и привлеченные финансовые ресурсы составляют весомый, однако не в полной мере реализованый источник ресурсов.

Управление формированием финансовых ресурсов на предприятиях Донецкой народной республики должно включать:

мониторинг формирования собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов за несколько периодов;

определение потребности в финансовых ресурсах;

обеспечение максимального объема привлечения за счет внутренних источников, обеспечение необходимого и предельного объема привлечения из внешних источников, а также оптимальное соотношение ресурсов из внутренних и внешних источников;

оценку уровня затрат и прибыльности, автономности и самостоятельности после использования внешних или внутренних источников финансовых ресурсов.

Несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию в Донецкой Народной Республике, несмотря на последсвия военных действий, финасовая система региона продолжает не только эффективно работать, но и поступательно развиваться.

Для развития финансовой системы Донецкой Народной Республики, обеспечения эффективного формирования финансовых ресурсов необходимо взаимодействие с Российской Федерацией.

Представляется целесообразным создание российских (или совместных) предприятий на территории Донецкой Народной Республики, которые могли бы поставлять качественную продукцию в регионы России.

Указанные меры позволят предприятиям Донецкой Народной Республики достичь положительных результатов в долгосрочном периоде, сформировать достаточный объем финансовых ресурсов для непосредственной производственной деятельности предприятиятий и получить устойчивое финансовое обеспечение.

2.10. Совершенствование механизма повышения эфективности использования финансовых ресурсов предприятия

Нестабильная политическая и экономическая ситуация в Донецкой Народной Республике, реструктуризация государственного устройства, изменения в финансовой системе и, в целом, рыночная

трансформация национальной экономики обуславливают необходимость повышения эффективности управления процессом формирования и использования финансовых ресурсов субъектов хозяйствования.

В мировой практике существует множество моделей, с помощью которых можно определить оптимальную структуру основных показателей отчетности, которая позволиит более эффективно управлять финансовыми потоками и будет индивидуальной для каждого предприятия.

Финансовые ресурсы играют значительную роль в деятельности предприятия, его расширенном воспроизводстве. Поэтому эффективный поиск финансовых источников, своевременная разработка целостной системы управления ими приобретают важное значение в работе финансовых служб и будет обеспечивать надежное, долгосрочное функционирование предприятий Донецкой Народной Республики. Так как достаточное наличие финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют финансовое благополучие предприятия: платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость.

Эффективность управления финансовыми ресурсами требует научно обоснованной системы методов и способов их формирования, распределения и использования.

На протяжении долгого времени многие ученые исследовали механизм использования финансовых ресурсов на предприятии. Эту проблематику рассматривали Г.А. Стасюк, Ю.П. Анискин, И.В. Зятковський, О.Ю. Леось, Н.В. Колчина, А.Б. Гончаров и другие. Но, несмотря на большое количество научных трудов, на сегодня, в экономической научной и практической литературе до сих пор нет единого мнения относительно роли финансовых ресурсов и эффективности их использования.

Целью работы является определение роли финансовых ресурсов предприятия, рассмотрение источников формирования финансов хозяйствующих субъектов, предложение моделей и методов оценки

эффективности использования финансовых ресурсов и направления их совершенствования.

Главной составляющей частью экономики в рыночных условиях хозяйствования являются предприятия. В процессе осуществления своей деятельности они производят соответствующие виды продукции, реализуют их, получают и распределяют доходы, формируют соответствующие фонды финансовых ресурсов [128].

Эффективность деятельности каждого предприятия в современных условиях определяется через комплексную оценку с помощью системы взаимосвязанных показателей и коэффициентов, которые отображают эффективность функционирования системы управления финансовыми ресурсами на этапах их формирования, распределения, использования, воспроизводства и возвращения.

Финансовые ресурсы являются объектом общей системы финансового менеджмента предприятия, задачей которой является принятие совокупности решений по формированию и функционированию оптимальной структуры финансовых ресурсов с целью максимизации доходов предприятия [129].

Финансовые ресурсы предприятия - это часть средств, которые были сформированы при создании субъекта хозяйствования, поступающие на предприятие в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности для реализации поставленных задач и выполнения обязательств.

Основные характеристики финансовых ресурсов предприятия:

финансовые ресурсы находятся только в денежной форме;

финансовые ресурсы могут сосредотачиваться в фондах целевого назначения и находиться вне фондов;

финансовые ресурсы формируются и используются в процессе финансовой деятельности предприятия;

финансовые ресурсы, как правило, имеют высокую ликвидность и краткосрочный характер, но могут динамически изменяться в процессе финансово-хозяйственной деятельности, приобретая при этом, другой вид;

финансовые ресурсы осуществляют прирост денежных средств;

финансовые ресурсы обеспечивают финансирование текущей, инвестиционной, дивидендной политик [130].

В процессе создания предприятия источники формирования финансовых ресурсов зависят от формы собственности предприятия. Так, при создании государственных предприятий финансовые ресурсы формируются за счет бюджета, средств вышестоящих органов управления, средств других аналогичных предприятий при их реорганизации и др. При создании коллективных предприятий они формируются за счет паевых (долевых) взносов учредителей, добровольных взносов юридических и физических лиц и т.д. Все эти взносы (средства) представляют собой уставный (первоначальный) капитал и аккумулируются в уставном фонде созданного предприятия.

Современные рыночные условия хозяйствования и постоянное внешнее давление на финансовую систему ДНР требуют новых подходов к формированию, распределено и использованию финансовых ресурсов как основы финансового обеспечения хозяйственной деятельности предприятий. Так как эффективно размещенные финансовые ресурсы предприятия являются важнейшим признаком его «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом.

Управление финансовыми ресурсами представляет собой систему инструментов, методов, форм разработки и реализации управленческих решений, связанных с процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для достижения устойчивого финансового состояния и эффективной деятельности предприятия. От эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия зависит его способность достичь успеха на рынке [132].

Обеспечение деятельности предприятиядостаточным объемом финансовых ресурсов, повышение рыночной стоимости и максимизация прибыли является основной задачей

управленияфинансовыми ресурсами на предприятиях Донецкой Народной Республики.

Управление финансовыми ресурсами должнопредусматривать оптимальность и целесообразностьтрансформации финансовых ресурсов в другие виды ресурсов (в основные средства, оборотные средства и финансовые вложения) и направление их на расчеты с потенциальными контрагентами. При этом необходимо учитывать следующие фактические показатели,характеризующие развитие предприятия:

исходные данные о базовом состоянии предприятия;

экономические нормативы, обеспечивающие требования интенсивного, экономного ведения хозяйства;

показатели, которые отражают цели развития предприятия и, прежде всего, спрос, заказ на выпуск, себестоимость и цены на продукцию, объемы продаж, прибыль;

данные об объемах и источниках финансирования производства.

Росстатом в апреле 2015 г. проведено исследование деловой активности 3,5 тыс. организаций разных видов экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

Индекс предпринимательской уверенности, отражающий обобщенное состояние предпринимательского поведения, в апреле 2015 г. по сравнению с декабрем 2014 г. повысился в добывающих производствах с (-7%) до (-5%), в обрабатывающих производствах с (-10%) до (-5%), понизился - в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды с (4%) до (-14%) (рис. 2.41).

Что касается Украины, то во 2 втором квартале 2015 индикатор деловой уверенности в промышленности составляет (-14%) против (-10%) в I квартале 2015 года, в перерабатывающей промышленности этот показатель снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 7 п.п. и составляет (-15%) (рис. 2.42).



Рис. 2.41. Индекс предпринимательской уверенности, % [130]



Рис. 2.42. Оценка текущего объема заказов на производство продукции в промышленности (данные сезонно скорректированные) [131]

На рис. 2.43показаны основные источники формирования финансовых ресурсов предприятия [133].

Итак, от эффективной организации и правильного управления финансовыми ресурсами предприятия зависит как его финансово-экономическое положение, так и его положение на рынке в современных конкурентных условиях. Управление финансовыми ресурсами - это процесс принятия эффективных управленческих решений, которые сочетают в себе опыт профессионалов и определенные условия, сложившиеся в конкретный момент времени и требующие выполнения оперативных и стратегических задач.

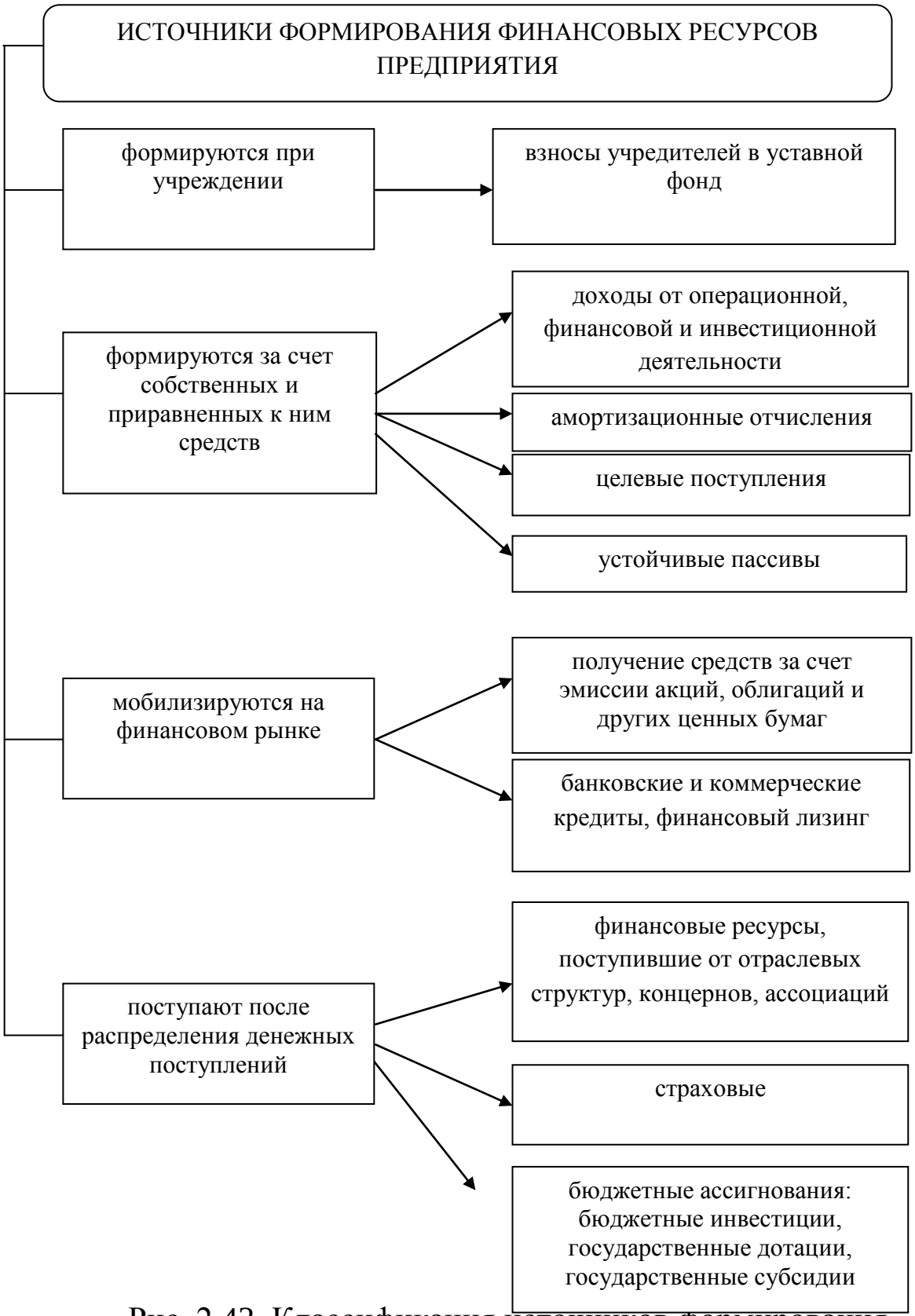


Рис. 2.43. Классификация источников формирования финансовых ресурсов предприятия

В современных условиях хозяйствования значительная часть предприятий Донецкой Народной Республики испытывает необходимость повышения эффективности и рационализации процессов управления финансовыми ресурсами. В зависимости от поставленных целей развития деятельности предприятий будут меняться и направления использования финансовых ресурсов. Среди возможных проблемных задач, которые можно решить с помощью эффективного использования финансовых ресурсов, возможно выделить следующие:

создание конкурентоспособной базы предприятия;

обеспечение лидерства среди конкурентов;

избежание банкротства;

рост объемов производства и реализации;

улучшение показателей прибыльности и увеличение рыночной стоимости предприятия [133].

На формирование и использование финансовых ресурсов предприятий влияют различные факторы, которые в отношении субъектов предпринимательской деятельности целесообразно разделять на внутренние (несистематические) - связанные непосредственно с деятельностью отдельного предприятия и внешние (систематические) - не связаные.

К внутренним факторам можно отнести: уровень совершенства финансовой структуры предприятия, качество организации управления финансовыми ресурсами, оптимизация потоков сырья, готовой продукции с целью минимизации запасов и соответствующих расходов, выработка оптимальной структуры производственного цикла с целью обеспечения наибольшей отдачи оборудования, налаживание работы с посредническими организациями, определение критериев ценовой политики, анализ существующего рынка продукции, качество финансового, управленческого и налогового учета, планирование рекламной кампании, анализ цен конкурентов, анализ структуры затрат и поиск путей ее оптимизации, общая оценка эффективности

функционирования производства и согласование его с финансовым планом предприятия.

К внешним факторам следует относить: инфляцию, изменение цены на ресурсы, изменение правового поля, состояние развития финансового рынка, состояние экономики в целом, изменение политического курса власти, что как раз является актуально для нашего региона [134].

Для эффективного функционирования системы управления финансовыми ресурсами предприятий Донецкой Народной Республики, необходимо учитывать следующие принципы:

законность управленческих действий;

целесообразность принятия решений по управлению финансовыми ресурсами предприятий;

эффективность принимаемых управленческих решений;

учет субъектами управления рынка и риска;

максимизация рентабельности [135].

Таким образом, для предприятий Донецкой Народной Республики на данном этапе можно определить механизм эффективного управления финансовыми ресурсами, который состоит из следующих этапов:

1) анализ формирования финансовых ресурсов в предыдущем периоде;

2) планирование объема финансовых ресурсов на будущий период;

3) оценка стоимости привлечения финансовых ресурсов из различных источников;

4) определение соотношения объема собственных и привлеченных средств;

5) организация привлечения финансовых ресурсов;

6) обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов;

7) обеспечение своевременных расчетов за использование определенных источников привлечения финансовых ресурсов.

Функционирование рыночной экономической системы в Донецкой Народной Республике возможно только при условии роста эффективности использования финансовых ресурсов. В целях обеспечения эффективного управления этим процессом на предприятиях должна разрабатываться специальная финансовая политика, направленная на привлечение финансовых ресурсов из различных источников согласно потребностям его развития в будущем периоде. Политика формирования финансовых ресурсов представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключается в обеспечении необходимого уровня самофинансирования его производственного развития в данный момент времени и требует выполнения оперативных и стратегических задач.

В основе системы управления финансовыми ресурсами предприятия лежат две составляющие: управление формированием финансовых ресурсов и управления использованием финансовых ресурсов, или их функционированием. В основу системы управления формированием финансовых ресурсов положена концепция их структуры. Процесс планирования структуры финансовых ресурсов имеет две составляющие: оптимизацию соотношения доли долгового финансирования и собственных средств и выбор конкретных финансовых инструментов для привлечения финансовых ресурсов. Система функционирования финансовых ресурсов связана с принятием решений по рациональной структуре средств предприятия - определение направлений финансирования [136].

Таким образом, можно определить этапы процесса управления финансовыми ресурсами предприятий в современных условиях хозяйствования:

1. Выявление и формулировка проблем и задач управления финансовыми ресурсами, которые должны быть выполнены на базе предварительно приобретенного опыта и имеющейся информации.

2. Принятие управленческих решений по использованию финансовых ресурсов и их реализации.

3. Анализ результатов принятого решения с точки зрения возможных способов его модификации или изменения, а также их учета в процессе накопления опыта, который может быть использован в будущем.

Так как управление финансовыми ресурсами является циклическим процессом, оно требует постоянного усовершенствования.

Так же для продуктивного использования финансовых ресурсов и поиска оптимального решения по усовершенствованию механизма эффективного управления нужно систематизировать подходы к управлению ими. Теоретическая база управления финансовыми ресурсами предприятия представлена в табл. 2.30.

Таблица 2.30

Теоретическая база управления финансовыми ресурсами предприятия для определения эффективных направлений их использования [137]

Концепции, методы, механизмы и инструменты	Характеристика	Связь с управлением финансовыми ресурсами
Системний подход (концепция)	Основана на общей теории систем, указывает на специфику, сущность объекта управления как системы и все взаимосвязи с другими хозяйственными системами	Позволяет рассматривать процесс управления финансовыми ресурсами предприятия как систему взаимосвязанных элементов, на основе учета свойств системы, ее составляющих и синергетического эффекта
Стратегический менеджмент (концепция)	Управление, основанное на целях, формировании и реализации стратегий, направленных на достижение поставленных целей	Способствует реализации стратегии управления финансовыми ресурсами в новых рыночных Условиях
Управление рисками (инструментарий)	Управление, основанное на идентификации, мониторинге и минимизации рисков	Позволяет выявить и нивелировать риски, присущие процессу управления финансовыми ресурсами
Управление надежностью (метод)	Управление, основанное на выявлении причин нарушения надежности работы предприятия.	Способствует повышению финансовых ресурсов, выявлению специфических рисков надежности предприятия

Мировая практика показывает, что основными методами, связанными с оценкой и последующим управлением финансовыми ресурсами являются методы экономического анализа и в частности финансовый анализ. На основании финансового анализа текущего состояния ресурсов предприятия проводится разработка рекомендаций, которые позволили бы оптимизировать их структуру.

Финансовый анализ осуществляется с помощью разного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями отчетности, что позволяет более эффективно управлять финансовыми потоками. Можно выделить три основных типа моделей, которые используются в финансовом анализе: дескриптивные, предикативные и нормативные (рис.2.44).

На большинстве российских и украинских предприятий принято использовать дескриптивные модели. Организациям Донецкой Народной Республики целесообразно также применять данные модели в процессе финансового анализа и при определении эффективности использования финансовых ресурсов.

Также можно рекомендоватьследующие методы оценки эффективности использования финансовых ресурсов.

1. Метод расчета показателей рентабельности.

Рентабельность показывает прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие или иные финансовые операции. Наибольшую важность представляют показатели рентабельности, к которым относятся: валовая рентабельность продаж; операционная рентабельность продаж; чистая рентабельность продаж; рентабельность собственного капитала; рентабельность активов; рентабельность инвестиций.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают результаты деятельности предприятия; они используются как инструменты инвестиционной, ценовой политики.

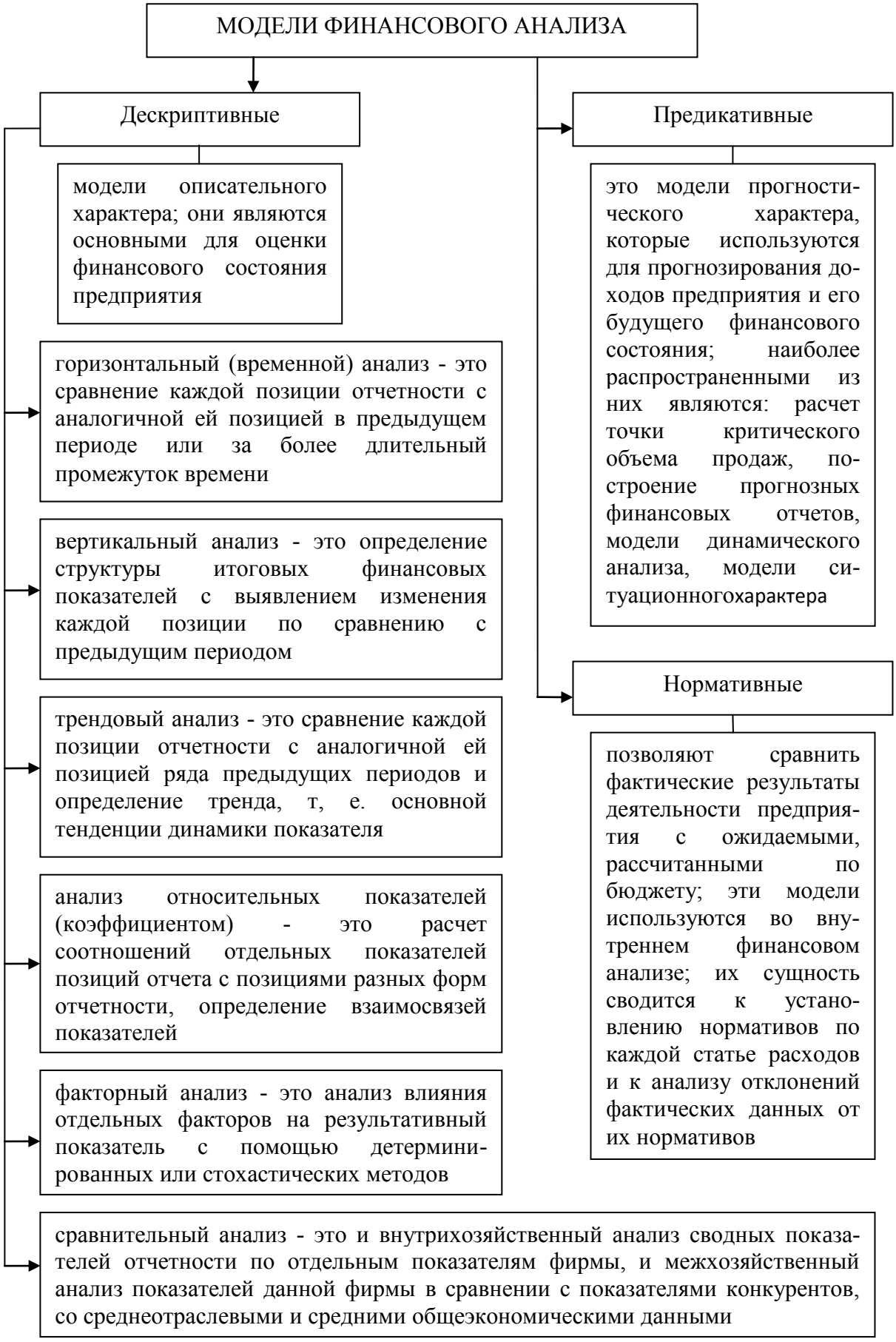


Рис. 2.44. Типы моделей, которые используются в финансовом анализе

2. Метод анализа финансовых коэффициентов (R-анализ): базируется на расчете соотношения различных показателей финансовой деятельности предприятия между собой. В финансовом менеджменте наибольшее распространение получили следующие группы аналитических финансовых коэффициентов:

коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия:коэффициент финансовой автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент финансового риска, коэффициент маневренности собственного капитала;

коэффициенты оценки платежеспособности (ликвидности): коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности;

коэффициент оценки оборачиваемости активов.

3. Метод оценки стоимости финансовых ресурсов.

Стоимость капитала предприятия служит мерой прибыльности операционной деятельности и характеризует часть прибыли, которая должна быть уплачена за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения выпуска и реализации продукции. Рассчитываются:

стоимость функционирующего собственного капитала предприятия;

стоимость заемного капитала в форме банковского кредита;

стоимость заемного капитала, привлекается за счет эмиссии облигаций;

средневзвешенная стоимость капитала;

предельная эффективность капитала.

Оценка показателей стоимости капитала должна быть завершена выработкой критериального показателя эффективности его дополнительного привлечения. Таким критериальным показателем является предельная эффективность капитала. Этот показатель характеризует соотношение прироста уровня прибыльности дополнительно привлекаемого капитала и прироста средневзвешенной стоимости капитала.

4. Метод оценки структуры и движения капитала предприятия. Предполагает проведение оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия при помощи показателей движения капитала (активов) предприятия, к которым относят коэффициенты поступления, выбытия и использования, рассчитываемые по всему совокупному капиталу и по его составляющим, а также определение соотношения величины собственного и заемного капитала [138].

Главным показателем эффективности функционирования предприятия является увеличение собственного капитала. В практике считается, что долю собственного капитала желательно поддерживать на достаточно высоком уровне, так как это свидетельствует о стабильной финансовой структуре средств, которой отдают предпочтение кредиторы. Она выражается в невысоком удельном весе заемного капитала и более высоком уровне средств, обеспеченных собственными средствами. Это является защитой от больших потерь в периоды спада деловой активности и гарантией получения кредитов.

Определение стоимости капитала лежит в основе расчета экономической добавленной стоимости EVA. Показатель применяется для оценки эффективности деятельности предприятия с позиции его собственников, которые считают, что деятельность предприятия имеет для них положительный результат в случае, если предприятию удалось заработать больше, чем составляет доходность альтернативных вложений. Этим объясняется тот факт, что при расчете EVA из суммы прибыли вычитается не только плата за пользование заемными средствами, но и собственным капиталом.

Практически показатель EVA рассчитывается следующим образом:

EVA = (прибыль от обычной деятельности – налоги и другие обязательные платежи – инвестированный в предприятие капитал, т.е. сумма пассива баланса)*средневзвешенная цена капитала

Из формулы следует, что важную роль при расчете показателя EVA играют структура источников финансовых ресурсов

предприятия и цена источников. EVA позволяет ответить на вопрос инвесторов: какой вид финансирования (собственное или заемное) и какой размер капитала необходим для получения определенного значения прибыли.

Высокая зависимость финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия от множества внешних и внутренних угроз, определяют необходимость разработки такой системы управления финансовыми ресурсами, позволяющей выполнять стратегические и текущие целевые установки. Для этого необходимо, при принятии решений по управлению финансовыми ресурсами, определить совокупность финансовых показателей, которые характеризуют целевую эффективность их производственно-хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка [139].

Главной целью управления финансовыми ресурсами предприятия является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости предприятия, реализующего конечные финансовые интересы его владельцев.

Управление формированием финансовых ресурсов предприятий должно одновременно обеспечивать платежеспособность и доходность предприятий и сопровождать выбранную руководством стратегию.

Несмотря на большое количество финансовых коэффициентов и различных методов определения эффективности использования финансовых ресурсов, предприятиям Донбасса необходимо внедрить такую систему критериев и их нормативных значений, которая помогала наиболее точно оценить эффективность использования имеющихся финансовых ресурсов на предприятии и которая была бы понятной, аргументированной и учитывала вид экономической деятельности предприятия.

Оценка эффективности использования финансовых ресурсов необходима для принятия управленческих решений, направленных на

рост прибыльности, выявление причин убыточности, а также обеспечение стабильного финансового состояния. От того, насколько качественно проведена данная оценка, зависит эффективность принятия управленческих решений, связанных с дальнейшим использованием собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов [140].

С учетом изменений в области финансовых отношений, осложнения рыночной ситуации, военного конфликта, эффективность работы предприятий ДНР во многом зависит от полной и своевременной мобилизации финансовых ресурсов и правильного их использования для обеспечения нормального процесса производства и расширения производственных фондов. В этой связи для каждого предприятия важное значение имеет правильная организация финансовой работы.

Финансовая работа представляет собой систему экономических действий по определению наличия финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения выполнения планов экономического и социального развития предприятий, осуществления контроля за их целевым и эффективным использованием.

Основными задачами финансовой работы являются:

финансовое обеспечение текущей производственно-хозяйственной деятельности;

поиск резервов увеличения доходов и прибыли, рентабельности и платежеспособности;

выполнение финансовых обязательств перед субъектами хозяйствования, бюджетом, банками;

мобилизация финансовых ресурсов для финансирования производственного и социального развития, увеличение собственного капитала;

контроль за эффективным целевым распределением и использованием финансовых ресурсов [140].

При выборе оптимального формирования финансовых ресурсов на предприятиях Донецкой Народной Республики, необходимо применять системно-аналитический метод управления финансовыми

ресурсами. Его суть основывается на целесообразности управленческого решения по ситуации, которая создается под влиянием факторов внутренней и внешней среды, с учетом военного конфликта в Донбассе. Решение проблемы на практике представляет собой переход от приемов анализа к поиску оптимального варианта действий, который осуществляется с помощью финансового планирования.

Финансовое планирование является неотъемлемой, но самостоятельной подсистемой общей системы интегрированного планирования на предприятии. Оно включает аспекты перспективно-целевого характера в составе стратегического, текущего, оперативного финансового планирования, бизнес-планирования и социального планирования.

Финансовое планирование на предприятии (или внутрифирменное финансовое планирование) базируется на использовании трех основных систем (или еще их можно назвать видами финансового планирования):

1) Прогнозирование финансовой деятельности - разработка общей финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности предприятия (до 3 лет).

2) Текущее планирование финансовой деятельностью - разработка текущих финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности (до 1 года).

3) Оперативное планирование финансовой деятельности - разработка и доведение до исполнителей бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем основным вопросам финансовой деятельности (месяц, квартал).

В современных условиях хозяйствования на предприятиях ДНР можно рекомендовать разрабатывать не один, а несколько вариантов плана. Показатели отдельных его разделов (наиболее важных) должны быть оптимизированы с помощью экономико-математического моделирования.

Также одним из основных рычагов, который осуществляет влияние на финансовую деятельность предприятия является

внутренний финансовый контроль. Он представляет собой систему постоянного наблюдения за законностью и целесообразностью финансовых операций и процессов, эффективностью использования финансовых ресурсов, сохранностью денежных средств и материальных ценностей.

Внутренний контроль финансовых результатов - это контроль, охватывающий все этапы хозяйствования, все циклы деятельности и не может существовать обособленно от контроля всей деятельности предприятия. Именно поэтому он делится на предварительный, текущий и последующий, что обеспечивает проверку учетной информации на всех этапах цикла предприятия, предоставляет оперативную информацию о доходах, расходах и финансовых результатах [142].

Создание эффективной системы внутреннего финансового контроля на предприятии позволит:

- обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и максимальное развитие предприятия в современных условиях;
- сохранить и эффективно использовать финансовые ресурсы и потенциал предприятия;
- своевременно выявить и минимизировать коммерческие, финансовые и прочие риски в управлении предприятием;
- сформировать адекватную современным, постоянно меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управления.

Эффективная система внутреннего финансового контроля должна обеспечивать и способствовать формированию положительного результата деятельности предприятия, рациональному использованию финансового потенциала и предотвращать нарушение требований действующего законодательного поля. Организация системы внутреннего контроля финансовых результатов - основное условие эффективного предупреждения, своевременного выявления и устранения ошибок, неточностей, нарушений и отклонений, способствует улучшению результативности функционирования хозяйствующих субъектов.

Итак, несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию в Донецкой Народной Республике, периодические возобновления военных действий, условия постоянного внешнего давления, финасовая система региона продолжает не только эффективно работать, но и постепенно развиваться. Для поддержки и обеспечения развития основы финансовой системы – предприятий, а именно совершенствования механизма эффективности использования финансовых ресурсов, необходимо:

на макроуровне: совершенствование законодательной базы; развитие банковской системы; оптимизация налоговой системы; взаимодействие с Украиной и Российской Федерацией;

на микроуровне: своевременный анализ финансовой отчетности предприятия; выявление факторов, влияющих на формирование финансовых ресурсов; своевременное выполнение обязательств перед различными звеньями финансово кредитной системы; разработка финансовых планов и стратегии предприятия; создание новых и развитие существующих направлений деятельности для обеспечения дальнейшего развития.

Таким образом, финансовые ресурсы - это собственный, заемный и привлеченный денежный капитал, используемый предприятиями для формирования своих активов и осуществления производственно-финансовой деятельности с целью получения прибыли. Необходимость исследования процессов формирования, размещения и использования финансовых ресурсов предприятий обусловлена, прежде всего, проблемами обеспечения эффективной деятельности и достижения динамического равновесия с внешней средой, поиском путей выживания предприятий в современной сложной военно-политической ситуации.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия, платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность.

Поэтому важнейшей задачей предприятий является поиск резервов, которые будут способствовать увеличению собственных

финансовых ресурсов, их анализ и наиболее эффективное использование в целях повышения эффективности работы предприятия и в целом для развития финансовой системы и ускорения экономического развития Донецкой Народной Республики.

2.11. Развитие финансового механизма обеспечения прибыльности предприятия

В современных экономических условиях нестабильности рыночнойэкономики большинство промышленных предприятий недостаточно адаптированы к этим условиям, о чем свидетельствует рост числа убыточных предприятий в базовых отраслях. Отрицательные тенденции развития предприятий свидетельствуютто том, что действующий в настоящее время финансовый механизм недостаточно эффективен. Причины такогоположения кроются в перманентном действии внутренних и внешних факторов, снижении деловой активности и высоком уровне рисков.

Главным условием обеспечения прибыльности предприятий является способность своевременного предсказания и реагирования на первые признакивозникновения кризисного состояния. Для того чтобвыживать и развиваться предприятиям необходимо использовать инструменты адаптивного финансового управления. Речь идет о необходимости адаптации предприятий к условиям экономических трансформаций на основе формирования адаптивного финансового механизма обеспечения прибыльности направленного на реализацию кратко - и долгосрочных финансовых целей. Формирование адаптивного финансового механизма обусловливает необходимость использования приемлемых для отечественных условий современных финансовых моделей, специальных методов и инструментов, которые позволяют идентифицировать и нейтрализовать негативное влияние факторов рыночной среды [143].

Предпосылками разработки новыхподходов к формированию финансового механизма обеспечения прибыльности предприятий являются:

обеспечение соответствия финансового механизма миссии и стратегическим целям управления доходностью предприятий в условиях неопределенности;

необходимость проведения финансовой диагностики потенциала доходности предприятий, основанной на исследованиифакторов внутренней и внешней среды;

потребность в разработке антикризисной финансовой политики, отражающей интересыразличных групп участников рыночных отношений;

разработка стратегии управлениядоходностью предприятий и механизма еереализации.

Адаптивность финансового механизма проявляется в том, что системанаходится в постоянном движении, ее элементы непрерывного взаимодействуют между собой, что приводит к изменению уровня развития элементов. Внутренняя структура каждого из элементов финансового механизма постоянно меняется, поэтому они никогда не достигают равновесного состояния. Это означает, что только полное использование всех инструментов на каждомэтапе развития позволяет достичь стратегических целей и обеспечивает синергетический эффект. Синергетическое взаимодействие элементов адаптивного финансового механизма обеспечивают: анализ, планирование, прогнозирование, информационное обеспечение [144].

Адаптивный финансовый механизм обеспечения прибыльности предприятий основывается на следующих положениях:

определение стратегических ориентиров саморазвития,ограничений потенциала устойчивого развития;

формирование интегрированной информационной системы;

прогнозирование показателей устойчивого развития предприятия на основе его стратегической стоимости;

согласование интересов различных групп участников экономических отношений в сфере формирования, распределения и воспроизведения собственного капитала.

Адаптивный финансовый механизм обеспечения прибыльности предприятий рассматривается через проявление его действия в сфере формования, распределения и использования прибыли предприятий в условиях изменений рыночной среды. Базовые элементы адаптивного механизма обеспечения прибыльности предприятия охватывают методы, инструментарий и системы обеспечения. Согласование инструментов и соответствующих финансовых рычагов финансового механизма обеспечения прибыльности осуществляется в процессе разработки гибкой финансовой политики предприятий.Графическая интерпретация взаимодействия этих элементов для достижения целей и реализации решений в сфере обеспечения прибыльности предприятий приведена на рис. 2.45.

Критериями эффективности финансового механизма обеспечения прибыльности предприятия являются: эффективность его элементов (нормативного, правового, информационного,финансового обеспечения) и эффективность действия финансовых рычагов (инвестиционного, инновационного, дивидендной, налоговой, кредитнойполитики) [145].

Характерной чертой организационно-экономического механизма обеспечения прибыльности предприятия является побуждение производителей к высоким результатам хозяйственной деятельности посредством экономического интереса участников, который является наиболее мощным и действенным инструментом осуществления преобразований и становления эффективного собственника в различных секторах экономики. Главной целью создания организационно-экономического механизма обеспечения прибыльности предприятий является устойчивое развитие и эффективное управление предприятием в рыночных условиях. Такой механизм - это единство объективной и субъективной сторон. Суть объективной стороны состоит в действии объективных экономических законов, а субъективной - в взаимосвязанной

деятельности всех элементов механизма, построенной с учетом их целей, потребностей и интересов.



Рис. 2.45. Базовые элементы адаптивного финансового механизма обеспечения прибыльности предприятий

Современные организационно-экономические механизмы несовершенны из-за несовершенства его составляющих и невыполнения основных принципов их формирования.

Целевой функцией данного структурного образования является получение прибыли путем выпуска и реализации конкурентоспособной продукции, обеспечения высокого уровня рентабельности и ликвидности с помощью управленческих методов (принятие решений и их реализация, в т. ч. контроль за их исполнением и оценка полученных результатов) [143]. Схематично

организационно-экономический механизм обеспечения прибыльности предприятий можно представить следующим образом (рис. 2.46).

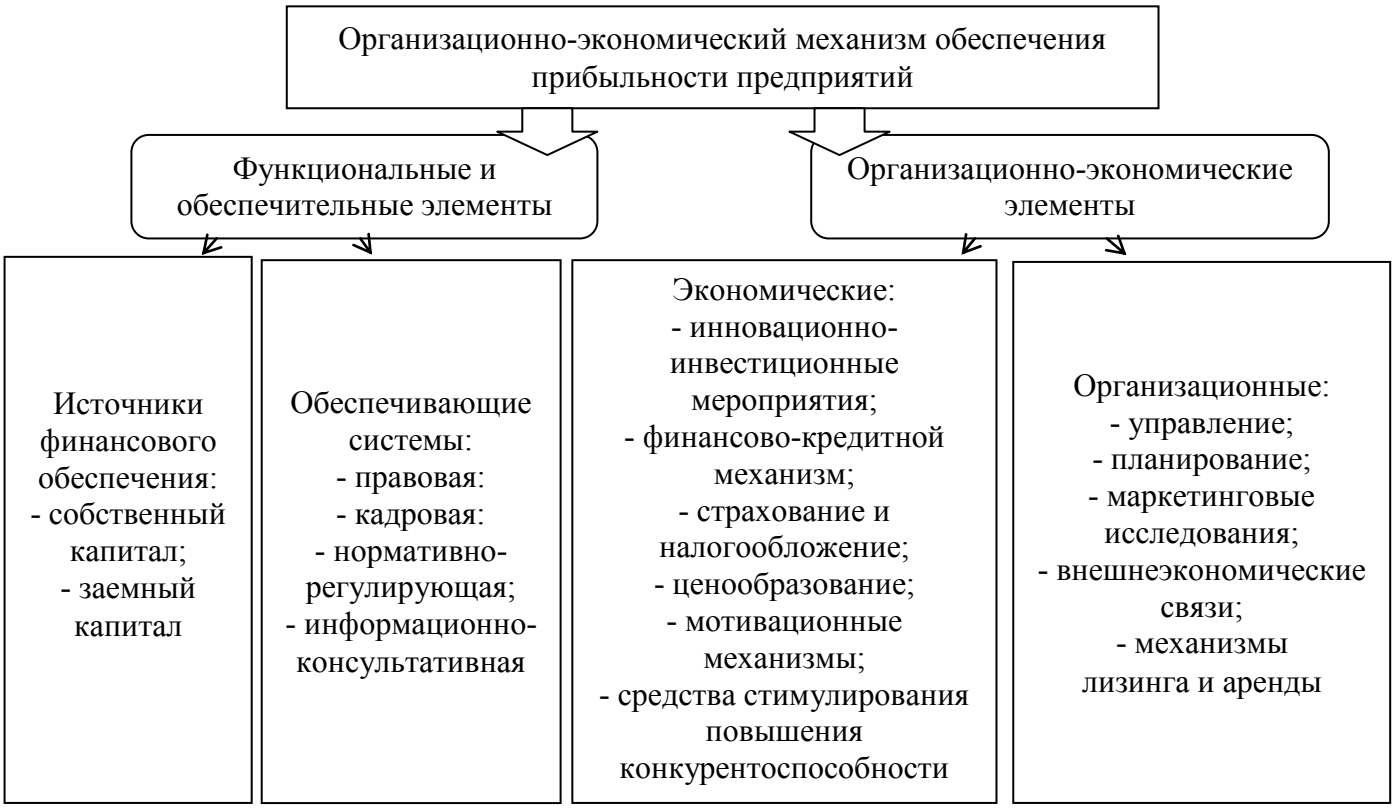


Рис. 2.46. Организационно-экономический механизм обеспечения прибыльности предприятий

При формировании данного механизма можно выделить ряд рычагов влияния. Прежде всего, это организационно-экономические элементы, включающие административные и рыночные инструменты (государственное, региональное, институциональное регулирование и саморегулирование).

Экономические рычаги воздействия включают: инновационно-инвестиционные меры, финансово-кредитный механизм регулирования, страхование и налогообложение, ценообразование, мотивационные механизмы, средства стимулирования на пути повышения конкурентоспособности предприятия.

Инновационно-инвестиционные меры должны включать в себя нормативно-правовую базу обеспечения защиты интересов

инвесторов, обеспечения государством неприкосновенности их собственности, содействия инновационным методам ведения предпринимательской деятельности.

Финансово-кредитные инструменты должны быть представлены разветвленной системой финансовых учреждений и отработанных механизмов предоставления и возврата кредитов [146].

Налогообложение (играет определяющую роль) в обеспечении прибыльности предприятий. Система налогообложения в Украине регулируется Налоговым кодексом, вступившим в силу с 01.01.2011 г. и за короткий срок своего существования уже получил 38 изменений и дополнений, что свидетельствует о несовершенстве его норм и положений.

Система страхования в Украине представлена, в основном, страхованием имущества, долгосрочным страхованием жизни, страхованием ответственности. Недостаточно развиты сегодня медицинское страхование и страхование рисков предпринимательской деятельности.

Ценообразование в условиях рыночной экономики свободное, то есть определяется соотношением спроса и предложения. Но в Украине более десяти различных ведомств, которые наделены полномочиями по регулированию цен и тарифов на отдельные виды продукции (как правило, это стратегические и социально значимые товары).

Мотивационные механизмы должны быть обеспечены государством, например льготное налогообложение (льготное, а не выборочное) или доступ к ресурсам на льготных условиях.

Средства стимулирования повышения конкурентоспособности должны обеспечиваться поощрением к применению энерго- и ресурсосберегающих технологий, обновлением основных фондов предприятия [147].

К организационным рычагам относятся: организация управленческой деятельности, система планирования, маркетинговая деятельность, внешнеэкономические связи, применение механизмов лизинга и аренды. Они охватывают структуру управления и

распределения функций в сфере государственного регулирования предпринимательства и деятельности предприятий; институты и деятельность государства, организационные структуры, которые влияют на развитие предпринимательства, система разрешительных и контролирующих органов и др.

Не менее важное значение имеют функциональные и обеспечивающие элементы, которые состоят из финансового обеспечения (за счет собственного, заемного капитала и привлеченных средств) и из обеспечительных систем (правовой, кадровой, нормативно-регулирующей, информационной (информационное обеспечение: системы связи, финансовые, экономические, правовые консультационные услуги; консультирование) и совещательных служб.

Итак, суть организационно-экономического механизма обеспечения прибыльности предприятий заключается в создании государством условий для эффективной деятельности предприятий, которые основываются не в содействии развитию предпринимательства в целом, а хотя бы в ограниченном вмешательстве контролирующих органов в деятельность предприятий. А они для повышения доходности должны увеличивать прибыль [148]. Это можно сделать следующими методами:

осуществлять мероприятия по повышению производительности труда работников;

наращивать объемы производства и реализации продукции;

уменьшать расходы на производство (реализацию) продукции, то есть снижать ее себестоимость;

с максимальной отдачей использовать потенциал, который есть в распоряжении предприятия, в том числе и финансовые ресурсы;

квалифицированно осуществлять ценовую политику, поскольку на рынке действуют преимущественно свободные (договорные) цены;

грамотно строить договорные отношения с поставщиками, посредниками, покупателями;

уметь размещать (вкладывать) полученную ранее прибыль с точки зрения достижения оптимального эффекта [149].

Механизм управления формированием прибыли от реализации товаров (работ, услуг) базируется на тесной взаимосвязи этогопоказателя с показателями объема товарооборота, доходов и расходов обращения предприятия. Система взаимосвязи дает возможность выявить роль отдельных факторов, которые влияют на формирование прибыли от реализации товаров (работ, услуг) и обеспечитьэффективное управление этим процессом. Стратегия управленияпредприятием связана с определением главной цели егофункционирования. Чаще всего эта главная цель формулируется как достижение определенного уровня рентабельности на вложенный капитал и, соответственно, получения определенной массы чистой прибыли. Структура механизма управления доходностью представлена на рис. 2.47.

К основным функциям управления прибыльностью, характерным для предприятий всех форм собственности и организационно-правовых форм деятельности, относятся:

разработка целенаправленной комплексной политики управления прибыльностью;

создание организационных структур, обеспечивающих принятие и реализацию управленческих решений по формированию и использованию прибыли на различных уровнях;

формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов управленческих решений;

анализ различных аспектов формирования и использования прибыли;

разработка действенной системы формирования прибыли и ее эффективного использования;

эффективный контроль за принятыми решениями в сфере формирования и использования прибыли [150].



Рис. 2.47. Механизм управления прибыльностью предприятия

Исходя из функций управления прибыльностью предприятия, можно сделать вывод, что они напрямую зависят от прибылипредприятия, а прибыль, в свою очередь, подвержена воздействию этой значительного количества факторов. В частности, на нее непосредственно влияет качество производственной и сбытовой деятельности предприятия.

Всю многочисленную совокупность факторов, существенно влияющих на развитие современногопредприятия, его финансовые результаты, которые могут привести к кризисых ситуаций, целесообразно разделить на две группы:

внешние по отношению к предприятию, на которые оно не может влиять или влияние ограничено (налоговая система, регулирующее законодательство, уровень национального дохода,

уровень безработицы, инфляция, состояниефинансового рынка, политическая ситуация встране, демографические тенденции);

внутренние факторы, которые возникают в результате деятельности самого предприятия(уровень корпоративного управления, наличие диверсификации производства и капитала, соотношение между специализацией, диверсификацией и интеграцией, эффективность финансовой стратегии, эффективность структуры активов и капитала, соблюдение допустимых рисков и др.)[151].

По утверждению руководителей ведущих компаний мира наиболее влиятельным фактором развития предприятий и основой стратегии современного бизнеса является глобализация. В настоящее время происходит интернационализация производства, создание мирового рынка товаров и услуг, информации и технологий,капиталов, рабочей силы. Существенно изменяетсяраспределение фирм по отраслям промышленности. Вразвитых странах растет число фирм иих удельный вес в общей стоимости активов вотраслях высоких технологий (аэрокосмическая,компьютеры и офисная техника, биотехнологии, электромашиностроительная и другие).

Рычаги финансового механизма обеспечения прибыльности предприятий включают: стимулы, санкции, целевые показатели, условия кредитования, налоговую, ценовую, инвестиционную, инновационную, дивидендную политику и принципы финансирования [152].

Финансовые рычаги непосредственно связаны с привлечением и размещением финансовых ресурсов, а именно: налоговая, инновационная, инвестиционная, дивидендная и кредитная политика (табл. 2.31). Основными элементами их формирования являются: тип политики, условия формирования, критерии выбора, система показателей влияния на прибыльность. Эти политики рассматриваются как составляющие гибкой финансовой политики обеспечения прибыльности предприятия.

Главной целью налоговой политики предприятия является максимизация эффективности его деятельности за счет снижениянаналоговых расходов. Оценку влияния налоговой политики на финансовые результаты деятельности предприятия следует осуществлять на основе определения связей между базами налогообложения и группами налогов. Наиболее значимым элементом, формирующим налоговые базы расчета налогов, и фактором влияния на общее налоговое бремя является показатель выручки от реализации продукции. Для разработки налоговой политики предприятия необходимо разграничение сфер хозяйственной деятельности по товарам и рынками в зависимости от налогового давления, выбор инструментов налогового планирования; планирование объемов производства и реализации с учетом налогов и риска, планирование налоговых платежей на основе выбора структуры активов и рационального распределения прибыли [153].

Таблица 2.31

Финансовые рычаги адаптивного механизма обеспечения прибыльности предприятий

Финансовыйрычаг	Основные характеристики	Индикаторы эффективности и влиянияна прибыльность
Налоговая политика	Уровень налогового бремени, ставки налогов, налоговые льготы, налоговые риски	Эффективность налогообложения операционной деятельности, налоговая вместимость реализации продукции
Инновационная политика	Инновационная активность, инновационный потенциал, инновационные финансовые инструменты	Рентабельность собственного капитала,производственная, экологическая и рыночно-экономическая эффективность
Инвестиционная политика	Инвестиционный потенциал, риски, привлекательность, активность, инвестиции на экологические мероприятия	Изменения прибыли за счет инвестиций,рентабельность инвестиций,эффективность капитальных и финансовыхвложений
Дивидендная политика	механизм распределения прибыли, тип политики, состав акционеров, стоимость акций	Изменения реинвестированной прибыли,прибыль на акцию, дивидендный доход
Кредитная политика	Тип политики, срок кредита, стандарты, кредитоспособность, скидки	Изменения расходов, объема продаж, прибылиот продаж в кредит, период окупаемости инвестиций в дебиторскую задолженность

Обоснование решения по инновационной политике предприятия основывается на критериях инновационной прибыли и расходов, рыночной доли, качества производственной мощности, которые дополнены показателем прироста рентабельности собственного капитала. Он является индикатором влияния инновационной политики на доходность предприятий и отражает агрегированный эффект от экономии рабочего времени, достижения запланированных целей и прироста рыночных возможностей при проведении сбалансированной инновационной политики [150].

Влияние инвестиционной политики на доходность предприятия проявляется посредством вложения дополнительного объема средств в деятельность предприятия и реализуется путем эффекта акселератора (отношение прироста инвестиций в прирост готовой продукции) и мультипликатора (соотношение прироста дохода и прироста инвестиций). Основными результатами воздействия инвестиционной политики на доходность предприятия является:

рост операционных доходов за счет расширения деятельности (строительства новых филиалов, рост объема реализации продукции за счет инвестирования в новые производства);

снижение доли операционных расходов (за счет своевременной замены физически изношенного оборудования);

обновление морально устаревших видов производственных основных средств и нематериальных активов) [152].

Дивидендная политика согласуется с политикой самофинансирования путем принятия управленческого решения по величине процента прибыли предприятия. Основными факторами формирования политики выплаты дивидендов являются: размер предприятия; рентабельность; размер задолженности; ликвидность; стадия жизненного цикла предприятия. Сложность формирования дивидендной политики предприятия связана с двумя прямо противоположными экономическими интересами владельцев, которые имеют возможность получать экономические выгоды от владения акциями компании путем получения дивидендов в текущем

периоде, либо за счет роста стоимости акций и капитализации компании в перспективном периоде. В Украине стимулы к росту части прибыли, распределяемой через дивиденды, снижаются из-за несовершенства налогового механизма. Проблема двойного налогообложения заключается в том, что прибыль, подлежащая распределению, облагается налогом дважды: первый раз - при начислении налога на прибыль (доход) предприятия; второй - при налогообложении дивидендов.

Целью кредитной политики является обеспечение условий роста выручки, прибыли и рентабельности путем предоставления товарного кредита. Получение платежей от дебиторов - один из основных источников поступлений денежных средств на предприятия, поэтому кредитная политика прямо влияет на получение предприятием доходов и прибыли [153].

Всякая предпринимательская деятельность имеет своей целью получение прибыли или, точнее, максимизацию прибыли.Для оценки качества работы предприятия и ее руководства используются различные показатели. Их число в отдельных странах доходит до 80. Анализ деятельности, проводимый фирмой, дает информацию потенциальным инвесторам и кредиторам о перспективах взаимоотношений с ней.В табл. 2.32 представлено основные показатели деятельности предприятий РФ за 2011-2014 гг.

Таблица 2.32

Основные показатели деятельности предприятий РФ [155]

Год	Коэффициент автономии	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (%)	Коэффициент текущей ликвидности (%)	Рентабельность активов
2011	21	-17,2	116,3	3,2
2012	20,1	-17,4	112,3	4,6
2013	25,6	-6,7	122,6	4,5
2014	20,6	-13	114,8	-0,4

Как видно из табл. 2.32, все коэффициенты находятся в пределах нормы, исключением является только коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который имеет отрицательные значения.

На рис. 2.48 представлено соотношение прибыльных и убыточных предприятий по РФ за 2011-2014 гг.

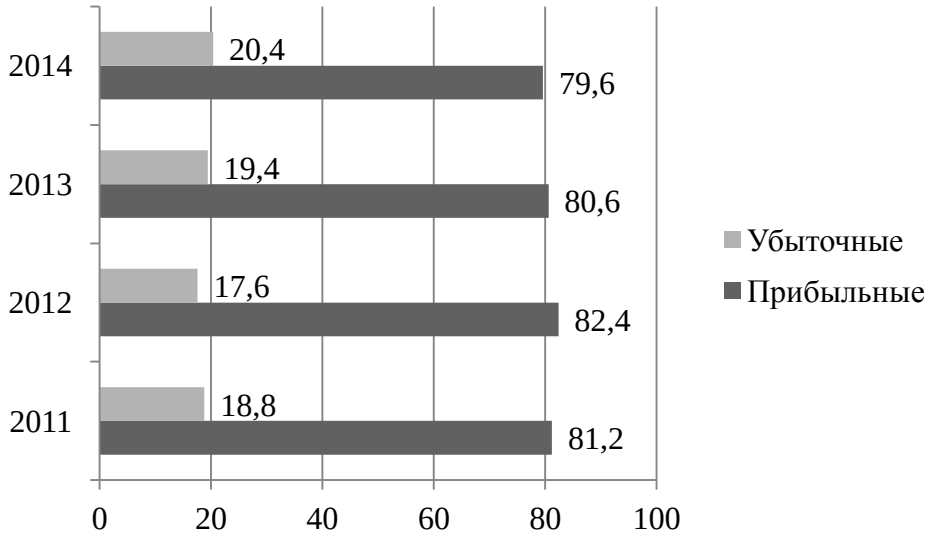


Рис. 2.48. Удельный вес прибыльных и убыточных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций РФ (%) [155]

Из рис. 2.48 можно сделать вывод, что доля прибыльных предприятий значительно преобладает над убыточными. Следствием этого является и финансовый результат этих предприятий (рис. 2.49).

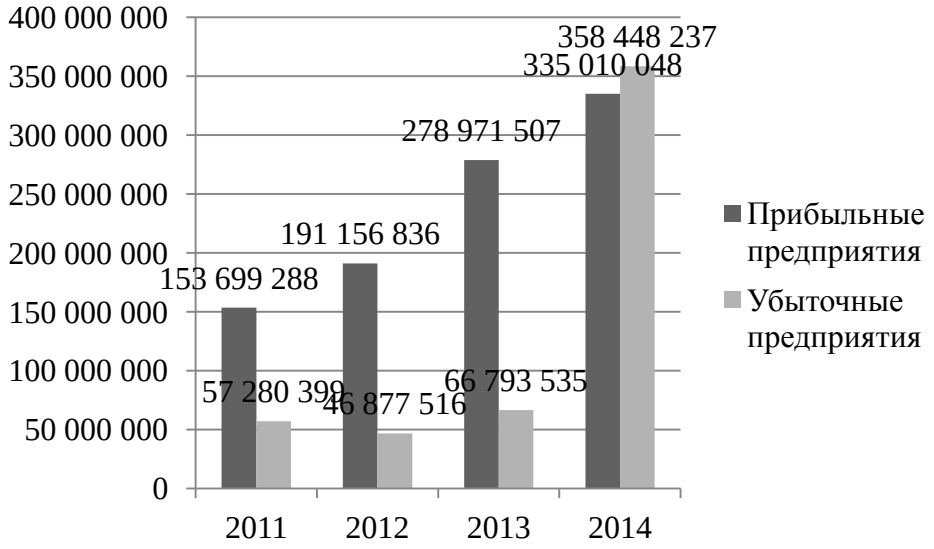


Рис. 2.49. Финансовый результат прибыльных и убыточных предприятий и организаций РФ (тыс. руб.) [155]

Финансовые результаты деятельности предприятияотражаются в таких категориях, как прибыль или убыток. В период с 2011г. по 2013г. финансовый результат прибыльных предприятий был значительно выше убыточных. Ситуация резко изменилась в 2014г., когда финансовый результат убыточных предприятий превысил финансовый результат прибыльных.

В табл. 2.33 отражены показатели прибыли предприятий РФ.

Таблица 2.33

Показатели прибыли предприятий по РФ(тыс. руб.) [155]

Год	Прибыль (убыток) до налогообложения	Чистая прибыль (убыток)
2011	96 418 889	70 476 675
2012	144 279 320	111 598 261
2013	212 177 972	170 121 047
2014	-23 438 189	-63 228 196

Из табл. 2.33 видно, что в период с 2011г. по 2013г. предприятия получали прибыль, и ее динамика была положительной, в 2014г. ситуация резко изменилась и предприятия получили убыток.

Активность предприятия - это форма деятельности, которая проявляется в различных ее аспектах (экономической, производственной, маркетинговой, инновационной, социальной, трудовой деятельности и т.д.) и измеряется в динамических показателях.

Экономическая активность предприятия - это экономическая категория, которая характеризует экономическую деятельность предприятия, проявляется непосредственно через изменение ее интенсивности во времени и является следствием действия совокупности субъективно - объективных факторов в развитии предприятия. В табл. 2.34 представлено количество активных предприятий по регионам Украины и видам экономической деятельности. Наибольшее количество активных предприятий как в Украине, так и в Донецкой обл. было зарегистрировано в 2013г. значительную долю предприятий в Украине составляют предприятия именно Донецкой обл. Относительно видов экономической деятельности, то наибольшее количество предприятий относится к сфере промышленности.

Таблица 2.34

Количество активных предприятий по регионам Украины и видам экономической деятельности, ед.[154]

Год	Регион	Всего	Сельское, лесное и рыбное хозяйство	Промышленность	Строительство	Образование	Здравоохранение
2014	Украина	631184	48123	46445	32812	39926	23277
	Донецкая обл.	47389	2144	3566	2695	2696	1754
2013	Украина	669993	50692	50298	37133	41423	23814
	Донецкая обл.	48580	2159	3855	2951	2707	1757
2012	Украина	622538	48423	48103	34001	40390	21309
	Донецкая обл.	46211	2088	3817	2899	2641	1601

Объём реализованной продукции (табл. 2.35) - это основной показатель успешности той или иной организации. Данный показатель требуется постоянно контролировать и проводить чёткий анализ. Делать это нужно для того, чтобы планировать дальнейшее развитие и дальнейшие действия, темпы роста и объёмы продаж.

Таблица 2.35

Объемы реализованной продукции (товаров, услуг) предприятий по их размерам по регионам [154]

Год	Регион	Всего, млн.грн.	В том числе		
			большие предприятия	средние предприятия	малые предприятия
			в % к общему объему реализации		
2014	Украина	4170659,9	41,8	41,3	16,9
	Донецкая обл.	376131,9	62,9	30,1	7
2013	Украина	4050215	42,4	41	16,6
	Донецкая обл.	575698,9	53,2	37,6	9,2
2012	Украина	4203169,6	41,9	42,1	16
	Донецкая обл.	664615,9	52,2	39,5	8,3

Исходя их данных табл. 2.35, можно сделать вывод, что наибольшую долю в объеме реализованной продукции (товаров, услуг) составляют большие и средние предприятия. В Донецкой обл. существенная часть реализованной продукции приходится на большие предприятия.

В табл. 2.36 представлено финансовые результаты до налогообложения предприятий Украины и Донецкой обл.

Таблица 2.36

Финансовые результаты до налогообложения предприятий по регионам [154]

Год	Регион	Финансовый результат до налого-обложения	Предприятия, которые получили прибыль		Предприятия, которые получили убыток	
			в % к общему количеству предприятий	фин. результат	в % к общему количеству предприятий	фин. результат
2014	Украина	-523587	66,3	334517	33,7	858104
	Донецкая обл.	-42873,6	63,4	13846,3	36,6	56719,9
2013	Украина	29283,2	65,9	234514	34,1	205231
	Донецкая обл.	-1579,3	67,6	24015,3	32,4	25594,6
2012	Украина	101884,7	64,5	277938,5	35,5	176053,8
	Донецкая обл.	2669,9	68,4	25658,5	31,6	22988,6

Неустойчивость развития производства ипадение его объемов в последние годы негативно повлияли на финансовые результаты деятельности промышленных предприятий. При сокращении объемов произведенной и реализованной продукции во многих субъектов хозяйствования наблюдается рост средних постоянных затрат на единицу товарной продукции, опережающий рост себестоимости реализованной продукции относительно полученного дохода от реализации, снижение объемов произведенной и реализованной продукции при не уменьшающихся затратах, стало одним изосновных факторов убыточнойдеятельности предприятий. Результаты проведенных исследований свидетельствуют о неэффективности действующей системы управления прибылью предприятий, исходя из того, что уровень стратегическогоуправления прибылью зависит от соотношения темпов изменения прибыли, объемов реализации продукции и капитала. Одним из факторов обеспечения прибыльности предприятия является его обеспеченность квалифицированными кадрами.

В табл. 2.37 представлено потребность работодателей в работниках по Украине.

Таблица 2.37

Потребность работодателей в работниках по регионам Украины [154]

Регион / Год	2014		2013		2012	
	тыс. человек	в% к 2013	тыс. человек	в % 2012	тыс. человек	в% к 2011
Украина	35,3	83	47,5	10	48,6	81,9
Донецкая обл.	1,1	51	2,1	4,4	3,4	81,6

Как видно из табл. 2.37, потребность в работниках находится на высоком уровне. Наибольшая нехватка работников наблюдается в 2012-2013 гг., а в 2014 г. нехватка работников немного сократилась.

В табл. 2.38 представлено показатели структурной статистики по субъектам хозяйствования Украины.

Таблица 2.38

Показатели структурной статистики по субъектам хозяйствования Украины [154]

Предприятия			
Показатель / Год	большие	средние	малые
Количество субъектов хозяйствования, единиц			
2010	2183928	586	20983
2011	1701620	659	20753
2012	1600127	698	20189
2013	1722070	659	18859
2014	1932161	497	15906
Количество субъектов хозяйствования на 10 тыс. человек населения, единиц			
2010	477	0	5
2011	372	0	5
2012	351	0	4
2013	378	0	4
2014	449	0	4
Количество занятых работников, тыс. человек			
2010	10772,7	2400,3	3393,3
2011	10164,5	2449	3252,6
2012	9957,6	2484,2	3144,2
2013	9729,1	2383,7	3012,1
2014	8796,7	1915,1	2696,5

Продолжение табл. 2.38

Количество наемных работников, тыс. человек			
2010	8845,8	2400,3	3392,4
2011	8757,9	2449	3251,6
2012	8620,3	2484,1	3141,9

2013	8279,4	2383,7	3010,1
2014	7100	1915,1	2694,9
Объем реализованной продукции (товаров, услуг), млн.грн.			
2010	3596646	1401597	1396364
2011	4202455	1775829	1607628
2012	4459819	1761086	1769430
2013	4334453	1717391	1662565
2014	4459702	1742508	1723152

Исходя из данных табл. 2.38 можно сделать вывод, что в период с 2010г. по 2014г. количество работников на предприятиях и количество самих предприятий сокращается. Не смотря на это объемы реализованной продукции остаются практически неизменными, а в некоторых случаях продолжают расти, хоть и не большими темпами.

Рентабельность - характеризует степень доходности и прибыльности предпринимательской деятельности. Она измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Показатель рентабельности отражает соотношение эффекта с величиной вложенного капитала (табл. 2.39).

Как видно из табл. 2.39, общий уровень рентабельности предприятий Украины снижается. Наиболее рентабельным видом экономической деятельности является сельское, лесное и рыбное хозяйство. В табл. 2.40 представлено механизм формирования чистой прибыли (убытка) предприятий Украины [154].

Из табл. 2.40 видно, что начиная с 2012 г. расходы предприятий увеличиваются, а доходы – уменьшаются. Вследствие этого растет и убыточность предприятий.

Как итог, необходимо проанализировать уровень чистой прибыли (убытка) предприятий по Украине (табл. 2.41).

Таблица 2.39

Рентабельность операционной деятельности предприятий в Украине по видам экономической деятельности [154]

Год	Вид деятельности	Результат от операционной деятельности	Расходы операционной деятельности	Уровень рентабельности (убыточности),%
2014	Всего	-133698,7	3296515	-4,1
	сельское, лесное и рыбное хозяйство	43724,8	212417	20,6
	промышленность	26645,9	1654486,8	1,6
	строительство	8639,1	150101,9	5,8
2013	Всего	108626,3	2790648	3,9
	сельское, лесное и рыбное хозяйство	19507,4	172904,8	11,3
	промышленность	46273,4	1527700,7	3
	строительство	-10,2	155085,5	0
2012	Всего	146404,8	2938536,6	5
	сельское, лесное и рыбное хозяйство	34455,4	158513,7	21,7
	промышленность	52583,2	1568185	3,4
	строительство	-211,7	161730,4	-0,1

Таблица 2.40

Формирование чистой прибыли (убытка) предприятий Украины

Год	Чистый доход от реализации продукции	Другие операционные доходы	Прочие доходы	Вместе чистые доходы	Операционные расходы	Прочие расходы	Расходы всего	Чистая прибыль (убыток)
2014	4181654	455511,7	408590,9	5045764	4768958	841175	5635831	-590067
2013	4057011	298407,7	338695,2	4694121	4245024	437754	4716961	-22839,7
2012	4172348,1	369375,3	574180,5	5115904,6	4394308	645925,6	5080837,3	35067,3

Как видно из табл. 2.41, начиная с 2013г. практически все предприятия как Украины, так Донецкой обл. получили убыток, лишь в 2012г. предприятия Украины (кроме малых) получили прибыль. Это свидетельствует о низком уровне развития малого предпринимательства в Украине (в отличие от РФ).

Спровоцироватьубыточную деятельность предприятия можеткаждый из многочисленных факторов, определяющих его развитие в условияхинтеграционных процессов в мировой экономикеи институциональных преобразований в стране [150].

Таблица 2.41

Чистая прибыль (убыток) предприятий по Украине и регионам [154]

Год	Регион	Чистая прибыль (убыток)	Предприятия, которые получили прибыль		Предприятия, которые получили убыток	
			в% к общему количеству предприятий	фин. результат	в% к общему количеству предприятий	фин. результат
2014	Украина	-590067	65,5	202705	34,5	792771
	по крупным предприятиям	-204546	49,4	64677	50,6	269224
	по средним предприятиям	-206223	61,4	92791	38,6	299014
	по малым предприятиям	-179298	65,7	45237	34,3	224534
	Донецкая обл.	-42130,6	62,6	11937,7	37,4	54068,3
	по крупным предприятиям	-19266,7	38,2	5144,4	61,8	24411,1
	по средним предприятиям	-18595	47,7	5418,7	52,3	24013,7
	по малым предприятиям	-4268,9	63,8	1374,6	36,2	5643,5
2013	Украина	-22839,7	65	179260	35	202099
	по крупным предприятиям	8148,9	67,7	71326	32,3	63177
	по средним предприятиям	-1567,7	63,7	72186	36,3	73753
	по малым предприятиям	-29420,9	65	35748	35	65169
	Донецкая обл.	-5273,9	66,5	20682,9	33,5	25956,8
	по крупным предприятиям	-6861,7	56,9	8151,7	43,1	15013,4
	по средним предприятиям	2818	59	10417	41	7599
	по малым предприятиям	-1230,2	67	2114,2	33	3344,4
2012	Украина	35067,3	63	210607,6	37	175540,3
	по крупным предприятиям	15203,6	68,7	76019	31,3	60815,4
	по средним предприятиям	34612	64,3	99292,4	35,7	64680,4
	по малым предприятиям	-14748,3	63	35296,2	37	50044,5
	Донецкая обл.	-724,8	66,8	21169,6	33,2	21894,4
	по крупным предприятиям	-3601,4	66,7	9774,4	33,3	13375,8

Продолжение табл. 2.41

	по средним предприятиям	3792,6	61,2	9285,6	38,8	5493
	по малым предприятиям	-916	67,2	2109,6	32,8	3025,6

К основным недостаткам современного управления следует отнести: централизацию руководства и его информационную перегрузку; несоответствие организационной структуры предприятия условиям среды; низкое качество кадрового менеджмента и уровня организационно-методического обеспечения деятельности, в совокупности приводят к неэффективности системы управления.

В настоящее время на большинстве предприятий наблюдается высокая степень износа основных средств, низкая мотивация персонала и неудовлетворительное состояние управления финансовой сферой. Типична для многих предприятийпроблема неэффективного управления рисками (запоздалая их идентификация и нейтрализация) и быстрого выявления и использования дополнительных шансов улучшения деятельности. Следствием этого может быть уменьшение потенциала развития и финансовый кризис.

Итак, причины убыточной работы и экономического кризиса отечественных предприятийв значительной степени кроются в них самих. И какподтвердили проведенные исследования, именновнутренние факторы усилили негативное воздействие внешних факторов [153].

Главной целью управления прибылью является определение путей наиболее эффективного ее формирования и оптимального распределения, направленных на обеспечение развития деятельности предприятия и рост его рыночной стоимости. Исходя из цели управления прибылью в процессе управления целесообразно решить следующие задачи:

оптимизация объема прибыли, соответствует ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре;

достижение максимально возможного соответствия между объемом сформированной прибыли и допустимым уровнем риска.

Между этими параметрами наблюдается прямо пропорциональная зависимость;

обеспечение высокого качества сформированной прибыли. Это означает, что резервы ее роста должны быть в первую очередь реализованы за счет операционной (текущей) деятельности и реального инвестирования чистой прибыли, что создает базу для дальнейшего развития предприятия;

формирование за счет прибыли объема финансовых ресурсов, достаточных для развития предприятия в будущем. Эти денежные ресурсы концентрируются в составе фонда накопления и направляются на финансирование расходов капитального характера;

разработка эффективных программ участия персонала в прибыли предприятия, которые позволяют сблизить интересы владельцев и наемных работников;

создание условий для увеличения рыночной стоимости предприятия, которая определяется уровнем капитализации прибыли. Предприятие само устанавливает пропорции распределения прибыли на капитализированную и потребляемую ее части. При этом учитываются условия и задачи хозяйственной деятельности.

2.12. Отпимизация структуры капитала предприятий для достижения финансовой устойчивости

В условиях финансово-экономической нестабильности, которые характерны для экономики Донецкой Народной Республики, оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, возникающих в процессе управления предприятием. Поскольку именно от качества сформированной структуры капитала зависит возможность достижения целевых показателей деятельности предприятия.

Проблемы сущности системы управления и оптимизации капитала исследовались многими учеными. Следует отметить, что вопросам изучения состава и структуры, а также эффективности

формирования капитала посвящено много работ зарубежных учёных-экономистов: А. Гропелли, Дж.М. Ваховича, М. Миллера, Е.Ф. Бригхема; в российской литературе можно выделить труды Балабановой И.Т., Ковалева В.В., Белолипецкого В.Г. Теоретические и методологические подходы к раскрытию аспектов оптимизации структуры капитала представлены в работах украинских ученых: И.А. Бланка, М.Д. Билык, В.Г. Андрийчука, В.П. Савчука.

Стоит отметить, что определенные научные исследования не претендуют на целостное определение капитала предприятия как объекта экономического управления, а представляют результаты отдельных аспектов данной проблематики, которые чаще рассматриваются в плоскости финансового менеджмента. Однако систематизация научных трудов по развитию современных управленческих концепций актуализирует необходимость введения стратегического контура, который объясняет причинно-следственные связи в процессах капиталообразования на предприятии и позволяет принимать более эффективные управленческие решения.

Целью данной работы является исследование направлений оптимизации структуры капитала предприятия, поскольку определение оптимального соотношения между собственным и заёмным капиталом, своевременное реагирование на изменения внешних факторов является необходимым условием для эффективного функционирования предприятия при сложившейся нестабильной экономической ситуации.

Капитал - одна из фундаментальных экономических категорий, сущность которой научная мысль выясняет на протяжении многих веков. Термин «капитал» происходит от латинского «capitalis», что в переводе означает «основной, главный». Если обратиться к истории экономической мысли, то можно отметить, что сущность капитала изучена представителями многих научных школ и течений, а разнообразие определений обусловлено многоаспектной содержательностью данной экономической категории. Основные периоды развития экономической теории и определения капитала представлены в табл. 2.42.

В современной западной экономической науке капитал трактуется как «блага длительного пользования, созданные человеком для производства других товаров и услуг». Это определение капитала служит общей основой для различных понятий, использованных в употреблении и в экономической литературе. Однако, современные отечественные ученые по-разному трактуют капитал.

Таблица 2.42

Эволюция понимания сущности капитала предприятия на разных этапах развития экономической мысли [156]

Этап развития экономической мысли	Направление экономической мысли	Представители школ	Определение капитала
1	2	3	4
Докапиталистический период (16-17 ст.)	Ранний меркантилизм	У.Стаффорд, Де Сантус, Г.Скаруффи	Капитал - это деньги. Главный источник прибыли капитала - оборот во внешней торговле.
	Поздний меркантилизм	Т.Мен, А.Серра, А.Монкретьен	
Буржуазная классическая политическая экономия (13-19 ст.)	Физиократы	Ф.Кене, В.Мирабо, Ж. Сисмонди	Капитал существует в форме ежегодных авансов и первобытных авансов - фонд земледельческого хозяйства.
	Классическая школа	У.Петти, А.Смит, Д.Рикардо, Ст.Милль	Капитал - это средства производства, накопленный труд.
	Марксизм	К.Маркс, Ф.Энгельс	Капитал - это общественные отношения, причина роста стоимости - неоплаченная чужой труд.
Неоклассическая политическая экономия (к.19-н.20 ст.)	Австрийская школа	Е.Бем-Баверк, До. Менгер, Ф. Визер	Ввели фактор времени в определение капитала. Доход на капитал - это вознаграждение за отказ от удовлетворения временных потребностей на данный момент ради будущего.

Продолжение табл. 2.42

1	2	3	4
Неоклассическая политическая экономия (к.19-н.20 ст.)	Кембриджская школа	А. Маршалл, А. Пигу	Капитал - это часть человеческого богатства, направленная на присвоение с помощью торгово-промышленной деятельности.
	Кейнсианство	Дж.Кейнс	Капитал - богатство, способное приносить больший доход, чем в случае его альтернативного использования - сохранения в денежной форме.
	Неоклассическая школа	М. Фридмен, Дж. Хикс, П. Лоффер	Капитал - это денежная сумма, использованная в хозяйственных операциях с целью получения дохода.

И.А. Бланк, рассматривая капитал с позиции финансового менеджмента, формулирует его определение следующим образом: «Капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов» [157].

В.В. Селезнев дает такое определение: «Капитал - это финансовые ресурсы, которые используются на развитие производственного процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, рабочей силы и т.д.), составляющих капитал в его денежной форме».

Таким образом, существуют определенные различия в трактовке сущности понятия «капитал» различными авторами. Однако, ученые единодушно обозначают капитал как вложения финансовых ресурсов (собственных и заемных средств) в предприятие с целью их увеличения в будущем.

Обобщение результатов анализа современных интерпретаций капитала предприятия представлено на рисунке 2.50, в основу которого заложен ресурсный, стоимостной и целевой подходы.

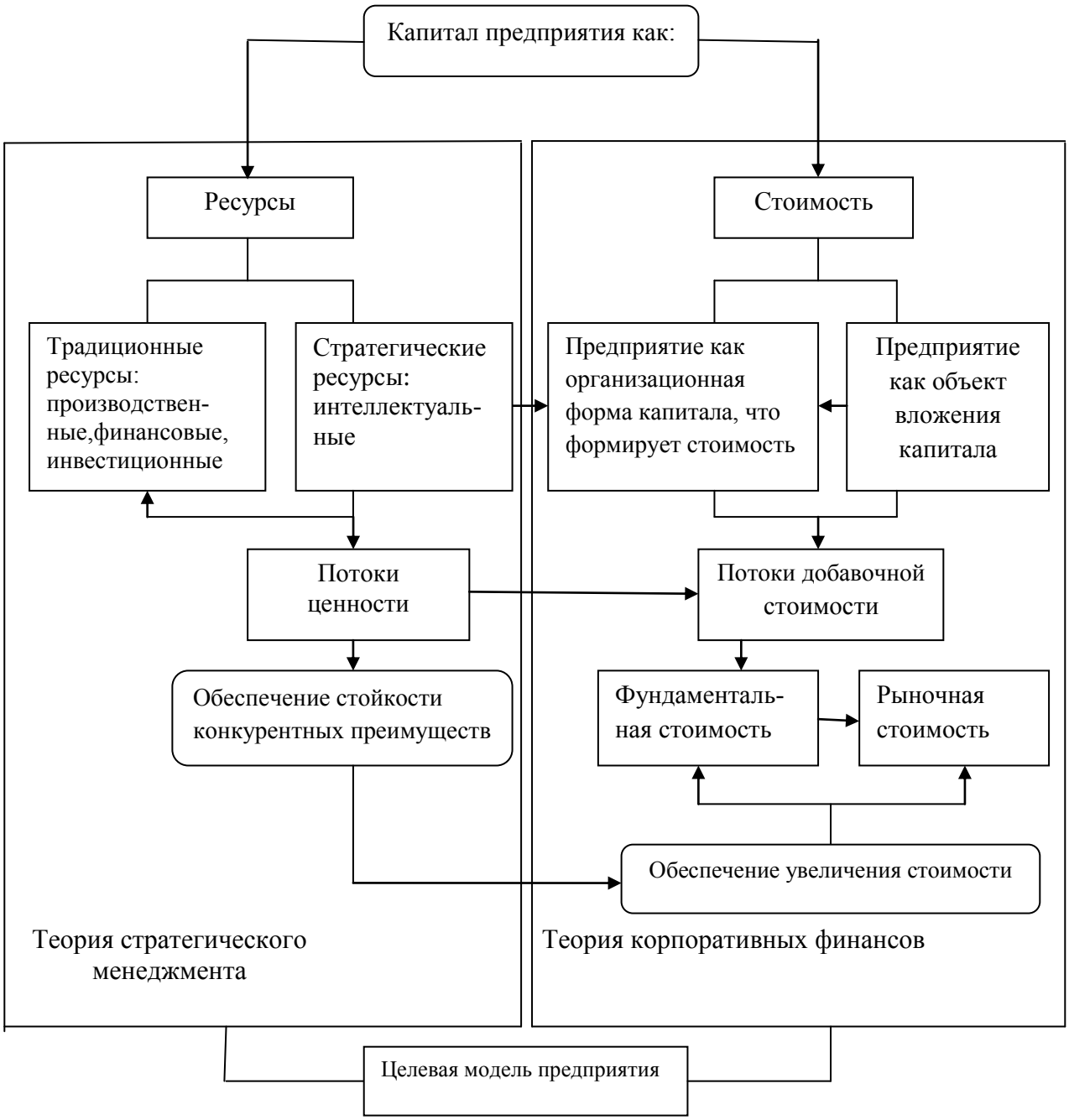


Рис. 2.50 Капитал предприятия как объект экономического управления

Стоимостная природа капитала является неоспоримым в современной экономической литературе, поэтому ее проблематика

рассматривается с позиций способности капитала обеспечивать приращение стоимости предприятия. Что касается ресурсного подхода, то стоит акцентировать внимание на том, что взгляд на капитал как на экономический ресурс в данной работе несколько отличается от традиционного понимания, которое освещает современная экономическая литература [158].

Традиционная ресурсная проблематика капитала рассматривается с позиций производственного и инвестиционного ресурса.

Но стоит отметить, что в условиях развития инновационной экономики, когда усиливается зависимость эффективности развития от накопления научных знаний и умение превратить их в производственный ресурс, особое значение приобретает специфический контур нефинансового капитала, включая интеллектуальный и социальный капитал.

Важным этапом в исследовании теоретических основ управления капиталом предприятия является анализ подходов к классификации капитала. Выделяют следующие виды капитала предприятия.

По принадлежности к предприятию различают собственный и заемный капитал. Собственный капитал - это часть активов (имущества) предприятия, которая формируется за счет взносов учредителей и собственных средств субъектов хозяйствования. Заемный капитал - это средства, которые привлекаются для финансирования хозяйственной деятельности предприятия на принципах срочности, возвратности и платности. Основными видами заемного капитала являются: банковские кредиты, эмиссия облигаций, финансовый лизинг. Как собственный, так и заемный капитал может быть сформирован за счет внутренних и внешних источников.

По форме собственности различают капитал частный и государственный. Эта классификация капитала используется прежде всего в процессе формирования уставного фонда предприятия. Она

является основой соответствующей классификации предприятий по формам собственности.

По организационно-правовой форме привлечения капитала предприятием выделяют акционерный, паевой и индивидуальный. Такое распределение капитала соответствует обобщенной классификации предприятия по организационно-правовым формам деятельности. Акционерный капитал формируется предприятиями, созданными в форме обществ публичного и частного типа. Акционерные общества имеют широкие возможности формирования капитала из внешних источников путем эмиссий акций [159, 164].

Паевой капитал формируется при создании обществ с ограниченной ответственностью. Индивидуальный капитал формируется при создании индивидуальных предприятий (семейных).

В зависимости от срока, на который привлекается капитал, различают долгосрочный и краткосрочный виды. Долгосрочный капитал предприятия состоит из собственного капитала, а также заемного капитала со сроком использования более одного года. Краткосрочный капитал предприятия привлекается на период до одного года.

В зависимости от объекта инвестирования различают основной и оборотный капитал предприятия. Основной капитал предприятия - это совокупность имущественных ценностей, которые многократно участвуют в процессе хозяйственной деятельности и переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции частями [157].

Оборотный капитал предприятия - это совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих хозяйственный процесс и полностью используются в течение одного производственного цикла.

В соответствии с правовыми нормами функционирования различают легальный и «теневой» капитал. В современных кризисных условиях развития Донецкой Народной Республики достаточно распространено использование «теневого» капитала. Это

во многом объясняется проведением непоследовательной экономической политики в республике [157].

По характеру использования капитала в хозяйственном процессе различают работающий (функционирующий) и неработающий (нефункционирующий) капитал. Работающий капитал характеризует ту его часть, которая принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении операционной, финансовой или инвестиционной деятельности предприятия. Неработающий капитал, или «мертвый», характеризует ту его часть, которая авансированна в активы и не принимает непосредственного участия в осуществлении различных видов деятельности предприятия и в формировании его доходов.

По целям использования капитала на предприятии могут быть выделены следующие его виды:

производственный - это средства, инвестированные в операционные активы предприятия для осуществления операционной (основной) его деятельности;

ссудный капитал - та часть капитала, используемая в процессе инвестирования в денежные инструменты (краткосрочные и долгосрочные депозитные вклады в коммерческих банках; в долговые фондовые инструменты (облигации, депозитные сертификаты, векселя);

спекулятивный капитал - та часть капитала, которая используется в процессе осуществления спекулятивных финансовых операций, основанных на разнице в ценах [158, с. 96].

Данные виды капитала тесно связаны между собой и свидетельствуют о сложности экономической категории «капитал» с теоретической и практической точки зрения.

Для успешной, рентабельной работы предприятия, для обеспечения высокого уровня его конкурентоспособности, а также для обеспечения финансовой устойчивости предприятия большую долю финансовых ресурсов должен составлять собственный капитал. Для кредиторов такая ситуация является более приемлемой, поскольку она характеризует надежность предприятия, то есть

снижает риск невозврата долгов. Однако уровень доходности по данной стратегии обычно не является высоким [160]. Такая ситуация вызвана тем, что обычно, на практике, эффективность использования заемных средств выше, чем собственных. Если же на предприятии значительную часть финансовых ресурсов составляют привлеченные средства, то такая ситуация может значительно затруднять его финансовую деятельность, поскольку требует дополнительных затрат на уплату кредиторской задолженности и, как результат, уменьшает ликвидность баланса предприятия. Также в таком случае может произойти резкое уменьшение источников финансирования в будущем периоде. Угроза уменьшения касается как заемных средств, что может быть обусловлено высоким риском вложения, так и собственных средств - в результате их «проедания». Поэтому, увеличение доли заемных средств в структуре капитала предприятия повышает степень его финансовых рисков [161].

Собственный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов;

более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, так как при его использовании не требуется выплата ссудного процента во всех его формах;

обеспечение финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства [162].

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

ограниченность объема привлечения, а соответственно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его жизненного цикла;

высокая стоимость по сравнению с альтернативными заемными источниками формирования капитала;

неиспользованная возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (так как не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал [163].

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

достаточно широкими возможностями привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия;

обеспечением роста финансового потенциала предприятия. Если заемный капитал привлекается под процент меньше, чем рентабельность предприятия, то это позволяет повысить доходность собственного капитала, а также расширить масштабы деятельности;

более низкой стоимостью по сравнению с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта "налогового щита" (изъятия затрат на его обслуживание из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль);

способностью генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала);

положительным моментом использования заемных средств на предприятии выступает также то обстоятельство, что кредитор не предъявляет прямых претензий относительно доходов предприятия. Плата за пользование заемными средствами уменьшает налоговые расходы заемщика [164, с. 33];

определенность в величине обязательств и в сроках их погашения, что позволяет более точно осуществлять финансовое планирование денежных потоков.

В то же время, использование заемного капитала имеет следующие недостатки:

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

активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит, лизинговой ставки; вексельного процента за товарный кредит и др.);

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

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

предприятие с большой долей заемного капитала имеет низкую маневренность на случай непредвиденных обстоятельств (снижение спроса на рост расходов, сезонные колебания и т.д.). В условиях неустойчивой финансово-экономической ситуации это может быть одной из причин потери предприятием платежеспособности [165,с.24].

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности, но в большей степени генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (которые растут по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала). Для более четкого определения роли собственного и заемного капитала на предприятии рассмотрим их сравнительную характеристику в таблице 2.43 по критериям, отражающим сущность каждого из этих понятий.

Таблица 2.43

Сравнительная характеристика использования собственного и заемного капитала предприятия [166].

Критерии	Собственный капитал	Заемный капитал
1	2	3
1. Степень сложности привлечения	Простота привлечения связана с решениями собственников данного предприятия.	Сложность привлечения связана с зависимостью от решения кредиторов.
2. Право участия в управлении предприятием	Дает полное или ограниченное право в зависимости от содержания документов.	Как правило, участие в управлении предприятием исключена.
3. Право на прибыль	Дает право участия в распределении доходов.	Участие в распределении прибыли ограничена уплатой процентов по кредитному договору.
4. Срок погашения	Неограниченный	Ограниченный в соответствии с договором
5. Налоговое бремя или механизм начисления выплат	Уплачиваются начисленные налоги или выплаты владельцам капитала в форме процентов или дивидендов	Уплата процентов за заемный капитал осуществляется за счет расходов (себестоимости) и, как следствие, в налогооблагаемую базу не входит, что приводит к налоговой экономии.
6. Первоочередность возвращение в случае банкротства	В последнюю очередь	в зависимости от способа обеспечения обязательств.

Продолжение таблицы 2.43

1	2	3
7. Характер обратных выплат	Включает выплаты процентов и дивидендов владельцам.	Включает платежи по обслуживанию капитала, а также возврат сумм основного долга.
8. Степень определенности получения денежной суммы	Размер дивидендов определяется суммой полученной чистой прибыли, дивидендной политикой, наличием денежных средств и др.	Сумма, уплачиваемая кредитору фиксируется в кредитном договоре и определяется конкретной денежной суммой основного долга и процентам за пользование.
9. Степень независимости	Укрепление финансовой стабильности и повышение финансовой независимости.	Грозит усилением финансовой неустойчивости, повышает степень финансовых рисков предприятия.

Такая сравнительная характеристика еще раз доказывает мысль, что собственный капитал является основой финансовой устойчивости предприятия. Однако, используя только собственный капитал, компания будет ограниченна в развитии, так как не имеет возможности обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка.

В современной экономической практике не существует единого подхода к установлению соотношения собственного и заемного капитала на предприятии. Каждое предприятие должно пытаться оптимизировать структуру собственных источников финансирования.

Управление капиталом предприятия - одна из составляющих общей системы управления предприятием [165, с. 25]. Управление капиталом является системой принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с: установлением оптимального объема и структуры капитала; обоснованием источников и форм привлечения капитала на стадии формирования; обеспечением эффективности использования капитала в различных видах деятельности на всех стадиях его кругооборота с целью

обеспечения прибыльной деятельности предприятия. Результат и эффективность деятельности предприятия зависят от того, насколько рационально используется капитал.

Оптимизация структуры капитала - это важный этап стратегического анализа капитала, который заключается в определении этого соотношения между стоимостью воплощенной в средства предприятия, которые ему принадлежат и приносят прибыль, и стоимостью инвестированной в денежные средства, привлекаемые на основе их возврата, при котором достигается максимальная эффективность деятельности предприятия [167, с. 73].

Оптимизация структуры капитала включает в себя следующие этапы:

анализ структуры капитала на определенный момент времени (общая сумма капитала, темп прироста, соотношение составляющих, значение определенного критерия оптимизации при существующей структуре (или критериев), определение основных финансовых показателей, на которые влияет структура капитала);

исследования факторов внешней и внутренней среды, которые могут повлиять на структуру капитала [168, с. 73].

В сложившейся экономической ситуации, оптимальная структура капитала зависит от множества факторов, учет которых является одним из направлений ее оптимизации. Основные факторы представлены в таблице 2.44.

Таблица 2.44

Основные факторы формирования оптимальной структуры капитала

Факторы	Индикатор	Характеристика
1	2	3
1. Отраслевые особенности операционной деятельности предприятия	Фондоемкость	Предприятия с высоким уровнем фондоемкости имеют более низкий кредитный рейтинг и больше должны рассчитывать на собственный капитал [162, с. 181].
	Период операционного цикла	Чем короче период операционного цикла, тем в большей степени можно использовать заемный капитал [163, с.181].

Продолжение таблицы 2.44

1	2	3
2. Стадия жизненного цикла предприятия.	«Молодость Фирмы»	На ранних стадиях жизненного цикла предприятия могут в большем объеме привлекать заемный капитал (хотя стоимость его может быть выше средне-рыночной, поскольку уровень финансовых рисков выше) [163, с.182].
	«Возраст существования Фирмы»	На стадиях зрелости деятельности предприятия целесообразно большую ставку делать на собственный капитал [164].
3. Конъюнктура товарного рынка	Потеря позиции на рынке	В условиях неблагоприятной конъюнктуры товарного рынка предприятиям целесообразно уменьшать объем использования заемного капитала [165].
	Доля рынка	При благоприятной конъюнктуры товарного рынка предприятиям целесообразно увеличивать заемный капитал [165].
4. Конъюнктура финансового рынка	Подорожание заемного капитала	В случае роста стоимости заемного капитала дифференциал финансового левериджа может принимать отрицательное значение. Со снижением этой стоимости снижается эффективность использования долгосрочного заемного капитала, полученного ранее [166, с. 183].
	Удешевление заемного капитала	В случае уменьшения стоимости заемного капитала и рост дифференциала финансового левериджа [166, с. 184].
5. Доходность деятельности	Рентабельность продукции	При высоком уровне рентабельности растет кредитный рейтинг предприятия. Однако в этом случае предприятие имеет возможность удовлетворить потребность в дополнительном капитале в результате капитализациибольшей части чистой прибыли [166, с. 184].
	Доля себестоимости в доходе	При низком уровне рентабельности трудно привлечь заемный капитал [166, с. 183].

Итак, определяя оптимальную структуру капитала предприятия нужно учитывать совокупность всех этих факторов. Проанализировав

факторы, можно сделать вывод, что большая и весомая часть факторов способствует привлечению заемного капитала, то есть значение коэффициента автономии составляет менее 0,5, то это означает, что такое соотношение будет оптимальным для данного предприятия в определенное время. И наоборот, для предприятий, у которых совокупное действие указанных факторов является отрицательным, нормативное значение коэффициента автономии должно быть более 0,5 [169, с. 164].

Итак, какова же связь структуры капитала и финансовой устойчивости? Финансовая устойчивость является динамической характеристикой, определяющей способность предприятия сохранять хозяйственную самостоятельность и противостоять негативным внешним и внутренним факторам. Это показатель такого состояния финансовых ресурсов, при котором компания, свободно маневрируя денежными средствами, способна посредством эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также покрыть затраты, связанные с расширением и обновлением. То есть при этом темп роста компании обеспечивается при сложившейся структуре капитала без дополнительного привлечения внешних источников финансирования. Следовательно, финансовая устойчивость поддерживается, прежде всего, равновесным состоянием структуры ее финансовых ресурсов, при котором минимизируются риски инвесторов и кредиторов.

Таким образом, основной задачей является поиск такого соотношения между собственным и заемным капиталом (финансовый рычаг), которое минимизировало бы средневзвешенную цену капитала, и одновременно создавало необходимые условия для сохранения или увеличения финансовой устойчивости организации. Только соблюдая эти условия, организация может обеспечить рост рентабельности собственного капитала как результирующего показателя эффективности ее деятельности без утраты стабильности ее финансово-экономического состояния.

Управление финансовой устойчивостью предприятий построено на основе достижения следующих целей: приобретение финансовых

ресурсов по минимальной цене; инвестирование капитала по ставке более высокой, чем цена финансовых ресурсов; согласование величины и сроков привлечения собственного и заемного капитала. Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия представляют собой комплексный анализ на основе расчета коэффициентов и показателей, характеризующих структуру капитала, обеспеченность собственными источниками финансирования и платежа, и, несмотря на наличие различных точек зрения на оценку финансовой устойчивости предприятия, общим является то, что особое внимание уделяется структуре капитала, т. е. источникам финансирования деятельности предприятия.

Проанализируем стратегию финансирования предприятий и оценим структуру источников финансирования этих предприятий во взаимосвязи с коэффициентами финансовой устойчивости (таблица 2.45).

Таблица 2.45

Взаимосвязь структуры капитала и финансовой устойчивости в компаниях-лидерах автомобильного рынка России [169]

Показатель	Название предприятий				Описание показателя и его нормативное значение.
	ОАО «АвтоВАЗ»	ООО «Хендэ Мотор СНГ»	ЗАО Рено Россия	ООО «Киа Моторс Рус»	
1	2	3	4	5	6
Коэффициент автономии	0,17	0,36	0,65	0,45	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,4 и более (оптимальное 0,5–0,7).
Коэффициент финансового левериджа	4,8	1,74	0,53	1,23	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: 1,5 и менее (оптимальное 0,43–1).
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-1,7	0,36	0,37	0,4	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: не менее 0,1.

Продолжение таблицы 2.45

1	2	3	4	5	6
Коэффициент покрытия инвестиций	0,69	0,38	0,68	0,51	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,65.
Коэффициент маневренности	-3,1	0,94	0,31	0,83	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,35.
Коэффициент обеспеченности запасов	-3,2	0,69	0,97	0,94	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: не менее 0,5.
Структура капитала	СК – 22,7 ЗК 77,3	СК – 36,5 ЗЕ – 63,5	СК-47,8 ЗЕ – 52,2	СК – 44,9 ЗК – 55,1	В теории не существует определенного оптимального для всех компаний и отраслей значения. Наиболее универнальное-50 % и 50 %

Итак, по данным таблицы 2.45 видно, что ввиду недостатка собственного капитала (коэффициенты автономии ниже нормального уровня) организации в значительной степени зависят от кредиторов. То есть подтверждается тенденция преобладания заемных источников для финансирования, высокая долговая нагрузка, а также рост задолженности компаний, ведь более чем на 50 % деятельность всех компаний зависит от заемного капитала.

К основным методам управления структурой капитала предприятия можно отнести следующие:

оптимизация структуры капитала по критерию минимизации стоимости капитала, основанная на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществления различных расчетов средневзвешенной стоимости капитала;



Рис. 2.51 Схема оптимизации структуры капитала

оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня рентабельности собственного капитала, которая включает различные расчеты с использованием механизма финансового левериджа;

оптимизация структуры капитала по критерию минимизации финансового риска, которая связана с процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных составных частей активов предприятия, в зависимости от отношения владельцев или менеджеров к финансовым рискам.

Процедура выбора рациональной структуры состоит из ряда следующих действий, которые представлены на рисунке 2.51. Наиболее рациональным по достижению оптимального соотношения структурных элементов капитала предприятия является метод, основанный на одновременной максимизации роста рентабельности собственного капитала и уровня финансовой устойчивости.

Предложенная схема оптимизации структуры капитала поспособствует достижению положительных результатов в финансовой деятельности предприятий Донецкой Народной Республики.

Таким образом, в формировании рациональной структуры источников средств исходят обычно из самой общей целевой установки: найти такое соотношение между заемными и собственными средствами, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т. е. максимизируется его рыночная стоимость. Процесс оптимизации структуры капитала предприятия осуществляется по определенным этапам. Для формирования рациональной структуры капитала необходимо проводить анализ эффективности использования капитала и рациональности его структуры.

2.13. Организационно-финансовый механизм управления затратами предприятия

Процесс управления затратами предприятия можно рассматривать как комплекс целенаправленных действий, имеющих целью рационализацию размера и структуры этих расходов. Такой подход к трактовке данного процесса позволяет четко устанавливать его составляющие и взаимосвязи между ними или, иначе говоря, описать механизм управления затратами предприятия.

При этом основными составляющими процесса управления затратами предприятий являются следующие:

индикаторы процесса управления затратами предприятия - система аналитических показателей, с помощью которых можно оценить эффективность существующей на текущий момент времени на предприятии системы управления его расходами;

направления управления затратами предприятия - перечень мероприятий, с помощью которых возможно обеспечить рационализацию размера и структуры расходов предприятия;

параметры управления затратами предприятия - совокупность показателей, изменение которых влияет на изменение размера и структуры расходов предприятия;

инструменты управления затратами - совокупность средств, с помощью которых менеджеры предприятия могут довести значение параметров управления его расходами до желаемого уровня. Следует отметить, что совокупность таких средств является чрезвычайно широкой и состоит из таких групп: средства планирования; средства организации; средства учета, анализа и контроля; средства мотивации;

объекты управления затратами предприятия - это показатели деятельности предприятия, изменение которых может произойти вследствие изменения значений параметров управления расходами. Кроме непосредственно самих расходов объектами управления могут выступать доход предприятия и размер структуры его активов;

критерии эффективности управления расходами предприятия - это показатели его деятельности изменение значений которых в конечном счете составляет цель управления затратами предприятия [170]. Такими показателями может быть, в частности, чистая прибыль предприятия, прибыльность продукции, рыночная стоимость предприятия и т.д. (рис. 2.52).



Рис. 2.52. Схема функционирования механизма управления затратами предприятий

Как следует из этой схемы, управление затратами должно предвидеть непрерывность и целеустремленность механизма такого управления.

При осуществлении управления затратами предприятия следует учитывать тот факт, что разные группы расходов предприятия в разной степени подвергаются воздействию мер по их уменьшению. Разрабатывая меры по уменьшению затрат предприятия, нужно уделить внимание, прежде всего, тем группам расходов, которые наиболее подвержены воздействию таких мероприятий [171].

С этой целью можно предложить следующую классификацию мер по снижению расходов предприятия:

в зависимости от поставленной цели – мероприятия по снижению абсолютной величины расходов, меры по снижению относительной величины затрат;

в зависимости от одновременного воздействия на различные группы расходов - мероприятия, вызывающие одновременное снижение по нескольким группам расходов; меры, вызывающие снижение одних видов затрат с увеличением других видов;

в зависимости от вида расходов, которые необходимо сократить - мероприятия, вызывающие снижение одних видов затрат с увеличением других видов;

в зависимости от содержания мероприятий – мероприятия по организации производства и труда, меры по совершенствованию техники и технологии производства;

в зависимости от потребностей в инвестициях для реализации мероприятий - мероприятия, реализация которых не требует вложения инвестиций; меры, реализация которых требует вложения инвестиций [172].

Очевидно, что предложенная классификация мероприятий по снижению затрат предприятия не является исчерпывающей. Однако она позволяет сделать вывод о чрезвычайном разнообразии таких мероприятий и является отправной базой для еще одного классификационного признака, а именно - уровня сложности реализации соответствующих мер по снижению затрат (табл. 2.46).

В отечественной практике не разработано единого системного подхода к управлению затратами, а используются только отдельные его элементы (группировка, калькулирование, нормирование расходов и т.п.). Система учета на предприятии заключается в основном в определении стоимости имущества, финансовых результатов и общих показателей деятельности. Она не способна обеспечить эффективный контроль, анализ и планирование дальнейшей деятельности. Нужно создать предпосылки для обеспечения всех уровней управления необходимой своевременной,

уместной и надежной информации о прошлых и возможных затратах предприятия с учетом влияния внешних факторов [173].

Таблица 2.46

Иерархия мер по сокращению расходов на предприятии в зависимости от сложности реализации этих мероприятий

Уровень сложности	Общая характеристика мероприятий, их отличительные черты	Примеры мер по сокращению расходов
Организационные мероприятия	Сокращение расходов за счет улучшения уровня организации производства и труда без вложения инвестиций и существенного изменения состава и структуры активов и пассивов предприятия, а также без изменения объемов и структуры в изготавливаемом продукте	- улучшение организации нормирования и бюджетирования расходов; - снижение затрат материальных ресурсов в результате улучшения их снабжения и использования: - сокращение логистических расходов; - снижение потерь рабочего времени; - сокращение излишних административных расходов
Мероприятия по совершенст-вованию планирования производственной программы предприятия	Сокращение затрат за счет улучшения структуры продукта, ассортимента, а также снижение относительного уровня расходов за счет роста объемов производства в пределах существующих производственных мощностей без вложения дополнительных инвестиций и существенного изменения состава и структуры активов и пассивов предприятия	- уменьшение объемов производства продукции, которые требуют повышенных затрат на их изготовление, с одновременным увеличением объемов производства других видов продуктов; - совершенствование распределения косвенных расходов между изделиями; - сокращение удельных постоянных затрат за счет роста объемов производства.
Мероприятия по совершенст-вованию финансового обеспечения деятельности предприятия	Сокращение финансовых затрат предприятия за счет совершенствования структуры источников финансирования имущества предприятия при фиксированном размере совокупной величины его активов	- укрепление отдельных видов источников финансирования; - разработка мероприятий по снижению цен привлеченных внешних источников финансирования.
Технические мероприятия	Внедрение новых видов техники и технологии замена морально и физически устаревшего оборудования и других элементов основных средств предприятия, что требует вложения дополнительных инвестиций в развитие предприятия	- внедрение материалосберегающих,малоотходных и безотходных технологий и техники; - внедрение трудосохраняющей технологии и техники; - определение оптимального соотношения между основными факторами производственного процесса.

На отечественных предприятиях существуют такие проблемы по управлению затратами:

создание новой системы учета, контроля и анализа, направленной на удовлетворение потребностей управления;

переориентация отечественной практики, учитывая зарубежный опыт, для решения задач, поставленных перед управлением в рыночных условиях;

создание новых систем получения информации о затратах и применения новых методов контроля и анализа.

Для преодоления этих проблем необходимо усилить информативность учета, сформировав эффективную систему информационного обеспечения, исходя из потребностей управления.

Эффективность управления деятельностью предприятия обусловлена качеством информации (входящей и исходящей), имеющихся в распоряжении управленцев разного уровня [174].

Значительную часть экономической информации получают через систему учета, которая традиционно считается одной из функций управления (рис. 2.53.).

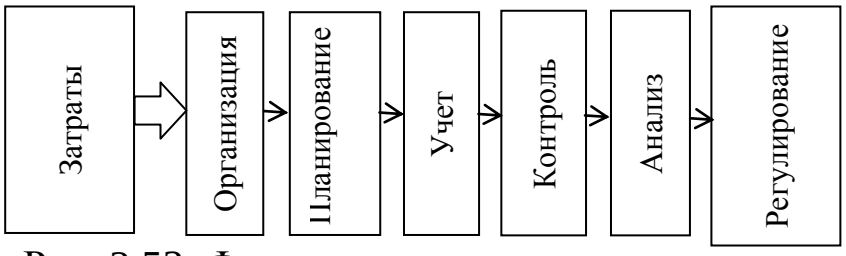


Рис. 2.53. Функции управления затратами

Таким образом, учет и планирование расходов должны обеспечивать оперативную информацию для осуществления функции контроля и анализа. В свою очередь, информация, полученная в результате проведенного анализа, является составной частью информационной системы управления затратами и может быть использована не только для оперативного и тактического, но и для стратегического планирования.

Система управления затратами имеет функциональный и организационный аспекты. Она включает такие организационные подсистемы:

поиск и выявление факторов экономии ресурсов;

нормирование затрат ресурсов;

планирование затрат по их видам;

учет и анализ затрат;

стимулирование экономии ресурсов и снижения затрат [175].

Такими подсистемами руководят соответствующие структурные единицы предприятия в зависимости от его размера (отделы, бюро, отдельные исполнители).

На сегодня эффективное управление затратами - это путь к достижению предприятием высоких экономических результатов. Это сложный, многоаспектный и динамический процесс, включающий управленческие действия, целью которых является достижение высокого экономического результата.

Основными элементами системы управления затратами являются объекты управления затратами (уровень, формирование и структура расходов), технология управления затратами (осуществление процедур, необходимых для выявления отклонений фактических показателей затрат от плановых), субъекты управления затратами (структурные подразделения предприятия, осуществляющие процедуры управления затратами), предметы управления затратами (отдельные характеристики состояния расходов: соблюдение лимитов фонда оплаты труда, расходов сырья и др.) [176].

Управление затратами на предприятии предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом: разработку, принятие и реализацию решений, а также контроль за их выполнением. Функции управления затратами реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, активизацию и стимулирование выполнения, учет и анализ.

Организация системы управления затратами связана с определением мест формирования затрат и центров ответственности за их соблюдение, а также разработкой иерархической системы линейных и функциональных связей подразделений и конкретных работников, выполняющих весь комплекс производственно-хозяйственных и учетных работ.Формирование расходов предприятия может иметь, как финансовый аспект, организационный аспект так и мотивационный аспект управления затратами.В управлении затратами используют различные методы управления, а именно: директ-костинг (direct-costing), стандарт-кост (standard-cost), таргет-костинг (target-costing), абзорпшен-костинг (absorption-costing), кайзен-костинг (kaizen-costing), CVP-анализ, кост-килинг, бенчмаркинг затрат, LCC-анализ, метод Eva т.д.

Система управления затратами (СУВ), как и любая система управления, состоит из двух подсистем: той, которая управляет (субъект управления), и той, которой управляют (объекта управления).

Однако большинство существующих систем управления затратами определяется рядом недостатков, основные из которых приведены в табл. 2.47 [175].

Исследование вопросов управления затратами в отечественной и зарубежной теории и практике показало, что основным направлениям формирования эффективной системы управлениязатратами, ориентированной на получение максимальной прибыли в условиях конкуренции ифункционирования рыночных отношений, относятся:

1. Реорганизация структуры управления предприятием путем создания центров ответственности.

2. Разработка финансово-экономических моделей функционирования центров ответственности.

3. Введение системы контроллинга.

4. Разработка модели операционного анализа деятельности и расчета управленческой прибыли на основе показателя маржинального дохода.

5. Установление системы бюджетирования.

Таблица 2.47

Недостатки действующих систем управления затратами

Недостатки действующих систем управления затратами	Последствия недостатков действующих систем
Отсутствуют порядок регулирования и учета суммарных расходов и их структуры настадиях жизненного цикла продукции.	Невозможно целенаправленно влиять на оптимизацию и снижение суммарных расходов.
Осуществляется только автономное управление комплексом расходов по хозяйственным единицам (звеньям), но не по изделиям.	Снижение расходов одного из звеньев можетпривести к увеличению суммарных расходов; уменьшается возможность планирования расходов.
Управление реализуется через план, сформированный по базовым расходам, согласно критериям оценки деятельности конкретного хозяйственного звена.	Предприятие ориентируется на выполнение плана, не учитывая реальные возможности снижения затрат по изделиям и достижениям научно-технического прогресса.
На каждой следующей стадии (этапе) не принимаются во внимание экономические расчеты затрат, выполненные на предыдущих стадиях.	Возможно завышение суммарных расходов; неточно оценивается и учитывается вклад участников нововведений в общие результаты; неточно оцениваются результаты развития.
Отсутствует законченная система поэтапного проектирования; результаты прогноза необязательны для следующих стадий.	Затягивается освоение экономических параметров изделия из-за отсутствия последовательности экономических показателей проекта по стадиям жизненного цикла изделия.
При аттестации экономического уровня и качества продукции почти не учитываются экономические параметры.	Снижается объективность и эффективность оценки при аттестации продукции.
Отсутствует стратегия снижения издержек участниками процесса развития; не установлены контрольные точки оценки целесообразности дальнейшего осуществления расходов.	Допускается подорожание расходов на полный жизненный цикл, неточности в определении плановых заданий по снижению расходов; возможна разработка проектов не с maxэффективностью.
Не определена структура управления затратами на изделие.	Допускаются потери эффективности при смене стадий жизненного цикла.
Действующая система управления качеством не наполнена экономическим содержанием.	Снижается эффективность управления расходами в производстве.

Если рассматривать затраты в аспекте повышения конкурентоспособности, то можно констатировать, что в них отражаются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а также их достижения и недостатки. Уровень конкурентоспособности связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, затратами на оплату труда, что проявляется в размере себестоимости продукции,

непосредственно включается в расходы предприятия. Именно поэтому оптимизация и управление затратами предприятия предоставляют возможность положительно влиять на уровень конкурентоспособности предприятия (рис. 2.54).

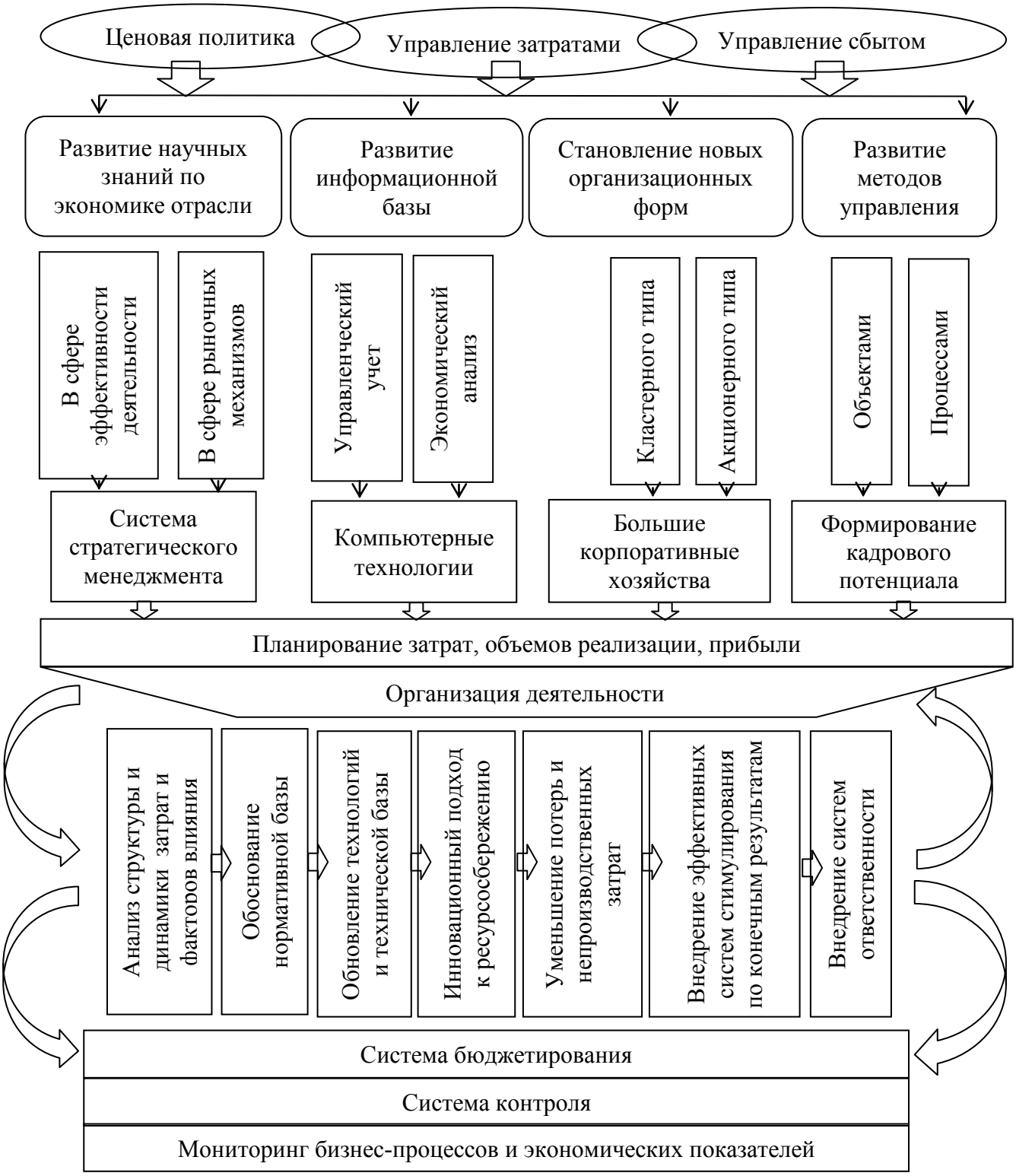


Рис. 2.54. Модель управления затратами и система мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия

Управление затратами предприятия - это процесс целенаправленного формирования оптимального их уровня по соответствующим видам, местам возникновения, носителям и другим признакам. Критерием оптимизации выступает минимум затрат. Низкий уровень расходов позволяет предприятию получить определенные конкурентные преимущества на рынке, свободно проводить ценовую политику и, при прочих равных условиях, достигать большей величины прибыли. Однако, снижение затрат является важной задачей, но не основной целью процесса управления ими, так как уменьшение расходов может сопровождаться снижением качества продукции и сервисного обслуживание покупателей, отказом от производства и реализации тех видов продукции, которые пользуются спросом, но требует осуществления значительных расходов и тому подобное [176]. Для создания эффективной системы управления затратами на предприятии предусматривается решение таких организационных аспектов:

формирование учетной политики для целей управления затратами;

разработка стандарта управления затратами;

разработка положения о центре (отделе) управления затратами;

создание центра (отдела) управления затратами;

формирование перечня должностей центра (отдела) управления затратами;

разработка должностных инструкций и анкет руководителя и специалистов центра (отдела) управления затратами;

формирование карты показателей для целей анализа затрат и оценки эффективности системы управления затратами предприятия;

разработка форм управленческой отчетности.

Гибкое управление затратами позволяет быстро посчитать последствия различных изменений внешней среды предприятия и принять верные управленческие решения. Но при этом необходимо учитывать, что снижение затрат на производство продукции предприятия - сложный процесс, который требует от всего производственного коллектива предприятия соблюдения

запланированных расходов трудовых, материальных и энергетических ресурсов, эффективного использования оборудования, а также поиска резервов экономии ресурсов [177]. Итак, основными направлениям снижения затрат на производство продукции могут стать:

постоянное обновление производственных технологий, в том числе ресурсосберегающих;

эффективность и загруженность производственных мощностей приведет к уменьшению износа оборудования и незавершенного производства;

улучшение организационной деятельности предприятия, которая позволит сократить рабочее время, длительность производственного цикла и простой;

применение эффективных систем внутреннего контроля и отношений с целью содействия экономии всех видов ресурсов и контроля за качеством продукции;

сокращение расходов на управленческий персонал и увеличение его эффективности.

В табл. 2.48 представлено общее количество организаций в разрезе видов экономической деятельности по РФ.

Таблица 2.48

Количество организаций (юридических лиц) по РФ в разрезе видов экономической деятельности, ед. [180]

	2012	2013	2014
Всего	89868	92242	86471
Добыча полезных ископаемых	1564	1628	1565
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	3192	3107	2908
Производство кокса и нефтепродуктов	117	116	124
Химическое производство	745	763	748
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1433	1465	1418
Производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1522	1570	1457
Строительство	5723	5657	4958
Образование	4320	5162	5639
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1355	1384	1376

Из табл. 2.48 можно сделать вывод, что количество организаций на протяжении 2012-2014 гг. менялось. Наибольшее их число зарегистрировано в 2013г. (92242 ед.), наименьшее – в 2014г. (86471). Что касается видов экономической деятельности, то наибольшее количество юридических лиц зарегистрировано с сфере строительства и образования. На рис. 2.55 представлено оборот организаций за период с 2012г. по 2014г.

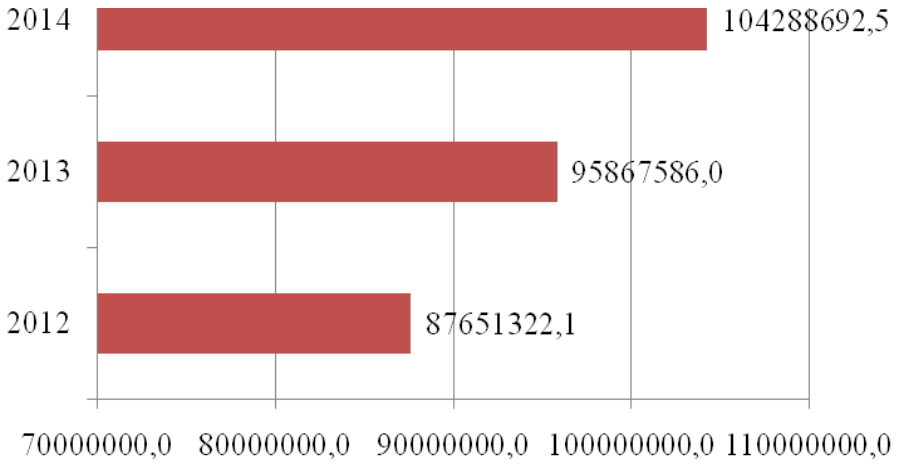


Рис.2.55. Оборот организаций (юридических лиц) по РФ в 2012-2014 гг., млн. руб. [180]

В 2012-2014 гг. оборот организаций в РФ характеризуется положительной динамикой. Объем оборота организаций в 2013г. по сравнению с 2012г. вырос на 9,4%, а в 2014г. по сравнению с 2013г. – на 8,8%.

Малое предприятие - это имманентный элемент системы экономических отношений в экономике рыночного типа, который обеспечивает ее инновационную активность и поддерживает конкурентную среду.

Важнейшими факторами важной роли малого бизнеса в переходной экономике являются:

структурные разрывы в экономике, вызванные неэффективностью командно-административной системы (зависимость от тяжелой промышленности, ограниченное

производство потребительских товаров, неэффективная система сбыта и развитая отрасль розничной торговли);

неэффективное функционирование государственных предприятий (несмотря на регулятивную защиту, государственные предприятия не могли конкурировать с более эффективными частными компаниями, ориентированными на прибыль);

низкий технологический уровень отечественной промышленности (создал возможности для небольших компаний, которые разработали и запатентовали собственные технологии или использовали доступ к иностранным технологиям);

низкий уровень жизни (низкие доходы и отсутствие перспектив на государственных предприятиях вызвали массовый переход активных граждан к предпринимательской деятельности);

мотивация единоличных предпринимателей существенно отличается от не стимулированной деятельности руководителей государственных предприятий [180]. В табл. 2.49 представлены основные показатели деятельности малых предприятий РФ (включая микро предприятия).

Таблица 2.49

Основные показатели деятельности малых предприятий РФ (включая микро предприятия) [180]

Год	Количество предприятий, единиц	Средняя численность работников, чел.	Оборот предприятий, тыс.руб.			Инвестиции в основной капитал тыс.руб.
			всего	в том числе:		
				отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	продано товаров несобственного производства	
2012	2003038	11683934	23463700783	9545886690	13917814092	521544852
2013	2063126	11695729	24781609173	10331534126	14450075048	574933682
2014	2103780	11744174	26392218698	11007913309	15384305389	664431528

Как видно из табл. 2.49, количество предприятий с 2012г. по 2014г. увеличивалось, соответственно увеличивались и инвестиции в основной капитал, и оборот предприятий, и средняя численность

работников, что свидетельствует о развитии малого предпринимательства в РФ.

Необходимо проанализировать организации по способу их образования (табл. 2.50).

На основании данных табл. 2.50 можно сделать вывод, что количество созданных предприятий в период с 2012г. по 2014г. растет. Из всех представленных способов образования предприятий наибольшее количество предприятий созданных впервые.

Таблица 2.50

Распределение организаций (юридических лиц) по способу их образования в РФ, ед. [180]

Год	Создано предприятий - всего	Создано впервые (новое)	Образовалось в результате слияния юридических лиц	Образовалось в результате разделения другого юридического лица	Выделилось из другого юридического лица
2012	2362	2062	45	57	198
2013	3193	2757	72	73	291
2014	3594	3104	77	74	339

В табл. 2.51 представлено данные о затратах на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) организаций по РФ.

Таблица 2.51

Затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) организаций (юридических лиц), млн. руб. [180]

Год	Затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг)	Материальные затраты	Расходы на оплату труда	Страховые взносы в ПФ,ФСС, ФОМС, ТФОМС	Амортизация основных средств	Прочие затраты
2012	52559013,6	29035102,8	7145987,9	1786250,0	3252914,3	11338758,6
2013	58721916,0	31457711,0	7925915,4	2031640,0	3738816,6	13567833,0
2014	63183206,7	34332541,9	8566342,8	2211066,8	4725900,4	13347354,8

Из всех представленных видов затрат предприятий наибольшая доля приходится на затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг) и прочие затраты, а наименьшая - на страховые взносы.

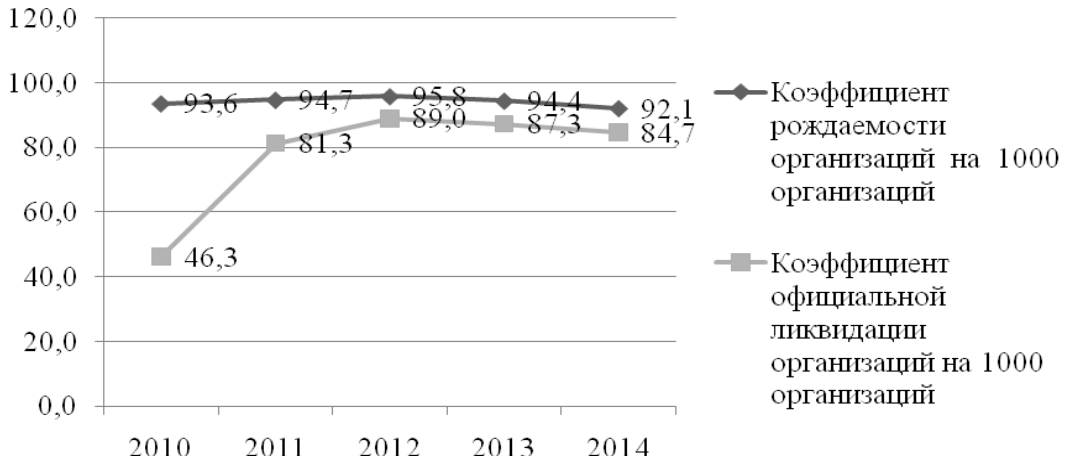


Рис. 2.56. Показатели демографии организаций по РФ [180]

Проанализировав показатели демографии организаций по РФ (рис. 2.56), можно сделать вывод, что коэффициент ликвидации организаций меньше коэффициента рождаемости в 2010г. почти в 2 раза, но в динамике разрыв между этими показателями значительно сокращается. Это говорит о росте уровня ликвидации предприятий.

В табл. 2.52 представлено количество активных предприятий по регионам Украины и видам экономической деятельности.

Таблица 2.52

Количество активных предприятий по регионам Украины и видам экономической деятельности, ед. [179]

Год	Регион	Всего	Сельское, лесное и рыбное хозяйство	Промышленность	Строительство	Образование	Здравоохранение
2014	Украина	631184	48123	46445	32812	39926	23277
	Донецкая обл.	47389	2144	3566	2695	2696	1754
2013	Украина	669993	50692	50298	37133	41423	23814
	Донецкая обл.	48580	2159	3855	2951	2707	1757
2012	Украина	622538	48423	48103	34001	40390	21309
	Донецкая обл.	46211	2088	3817	2899	2641	1601

Наибольшее количество активных предприятий как в Украине, так и в Донецкой обл. было зарегистрировано в 2013г. значительную долю предприятий в Украине составляют предприятия именно

Донецкой обл. Относительно видов экономической деятельности, то наибольшее количество предприятий относится к сфере промышленности.

Инновации являются важной статьей расходов предприятий Украины (табл. 2.53).

Таблица 2.53

Инновационная активность предприятий Украины [179]

Год	Удельный вес предприятий, занимавшихся инновациями, %	Общая сумма расходов, млн.грн.
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014	16,1	7695,9

Большее количество предприятий занимавшихся инновациями приходится на 2012 г. (17,4%), а сумма расходов на инновации в 2011 г. (14333,9млн.грн.).

Еще одной важной статьей затрат являются затраты на заработную плату. Динамика среднемесячной заработной платы по Украине и регионам в 2010-2013 годах представлено на рис. 2.57.

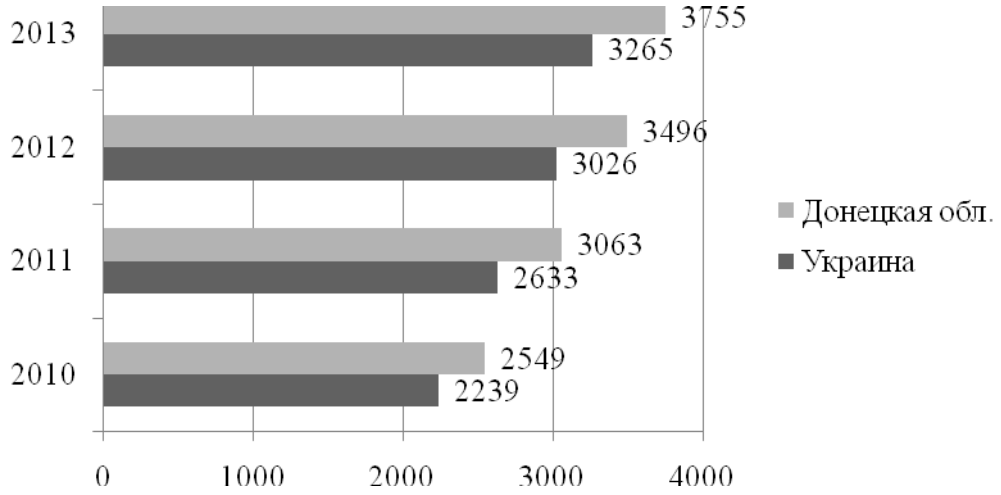


Рис. 2.57. Динамика среднемесячной заработной платы по Украине и регионам в 2010-2013 годах, грн. [179]

В период с 2010г. по 2013г. уровень заработной платы по Украине и Донецкой обл. растет, но среднемесячная заработная плата по Украине меньше, чем по Донецкой обл.

Количество предприятий по их размерам в Украине представлено в табл. 2.54.

Таблица 2.54

Количество предприятий по их размерам в Украине и по регионам [179]

Год	Регион	Всего, ед.	В том числе		
			Крупные предприятия	Средние предприятия	Малые предприятия
			в % к общему количеству предприятий		
2014	Украина	341001	0,1	4,7	95,2
	Донецкая обл.	11366	0,5	6,8	92,7
2013	Украина	393327	0,2	4,8	95,0
	Донецкая обл.	28731	0,4	5,5	94,1
2012	Украина	364935	0,2	5,5	94,3
	Донецкая обл.	28009	0,4	6,2	93,4

Относительно количества предприятий по их размерам в Украине и по регионам (табл. 2.54), то наибольший удельный вес среди общего числа предприятий принадлежит малым предприятиям, а наименьший – крупным (менее 1%).

Количество занятых работников на субъектах хозяйствования представлено на рис. 2.58.

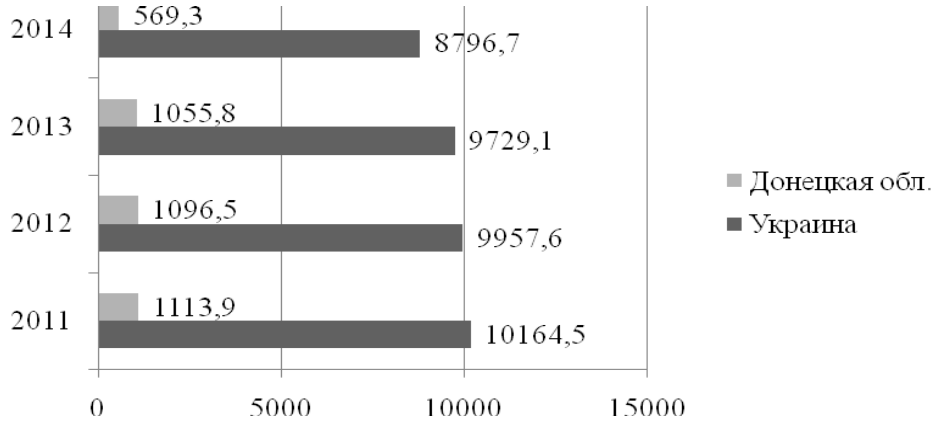


Рис. 2.58 Количество занятых работников на субъектах хозяйствования, тыс. чел. [179]

Из рис. 2.58 можно сделать вывод, что количество занятых работников в динамике с 2011г. уменьшается как по Украине, так и по Донецкой обл. в частности.

Расходы на персонал на предприятиях по их размерам представлено в табл. 2.55.

Таблица 2.55

Расходы на персонал на предприятиях по их размерам [179]

Год	Регион	Всего, млн.грн.	В том числе		
			Крупные предприятия	Средние предприятия	Малые предприятия
			в % к общим расходам на персонал		
2014	Украина	354425	43,6	41	15,4
	Донецкая обл.	38114,4	56,2	38,3	5,5
2013	Украина	378223	46,5	37,6	15,9
	Донецкая обл.	54468,8	66	25,2	8,8
2012	Украина	374105,6	45,4	38,9	15,7
	Донецкая обл.	54344,3	64,9	26,3	8,8

В 2012-2014 гг. расходы на персонал на крупных и малых предприятиях сокращаются, но на средних предприятиях, наоборот – увеличиваются.

Как итог, необходимо проанализировать уровень чистой прибыли (убытка) предприятий по Украине (табл. 2.56).

Как видно из табл. 2.56, начиная с 2013г. практически все предприятия как Украины, так Донецкой обл. получили убыток, лишь в 2012г. предприятия Украины (кроме малых) получили прибыль. Это свидетельствует о низком уровне развития малого предпринимательства в Украине (в отличие от РФ).

Можно предложить методику получения конкурентных преимуществ за счет снижения производственных затрат предприятия с использованием факторов, которые могут быть причиной снижения затрат. К этим факторам можно отнести:

эффективный масштаб производства, который может быть достигнут путем упрощения ассортимента выпускаемой продукции;

Таблица 2.56

Чистая прибыль (убыток) предприятий по Украине и регионам [179]

Год	Регион	Чистая прибыль (убыток)	Предприятия, которые получили прибыль		Предприятия, которые получили убыток	
			в% к общему количеству предприятий	фин. результат	в% к общему количеству предприятий	фин. результат
2014	Украина	-590067	65,5	202705	34,5	792771
	по крупным предприятиям	-204546	49,4	64677	50,6	269224
	по средним предприятиям	-206223	61,4	92791	38,6	299014
	по малым предприятиям	-179298	65,7	45237	34,3	224534
	Донецкая обл.	-42130,6	62,6	11937,7	37,4	54068,3
	по крупным предприятиям	-19266,7	38,2	5144,4	61,8	24411,1
	по средним предприятиям	-18595	47,7	5418,7	52,3	24013,7
	по малым предприятиям	-4268,9	63,8	1374,6	36,2	5643,5
2013	Украина	-22839,7	65	179260	35	202099
	по крупным предприятиям	8148,9	67,7	71326	32,3	63177
	по средним предприятиям	-1567,7	63,7	72186	36,3	73753
	по малым предприятиям	-29420,9	65	35748	35	65169
	Донецкая обл.	-5273,9	66,5	20682,9	33,5	25956,8
	по крупным предприятиям	-6861,7	56,9	8151,7	43,1	15013,4
	по средним предприятиям	2818	59	10417	41	7599
	по малым предприятиям	-1230,2	67	2114,2	33	3344,4
2012	Украина	35067,3	63	210607,6	37	175540,3
	по крупным предприятиям	15203,6	68,7	76019	31,3	60815,4
	по средним предприятиям	34612	64,3	99292,4	35,7	64680,4
	по малым предприятиям	-14748,3	63	35296,2	37	50044,5
	Донецкая обл.	-724,8	66,8	21169,6	33,2	21894,4
	по крупным предприятиям	-3601,4	66,7	9774,4	33,3	13375,8
	по средним предприятиям	3792,6	61,2	9285,6	38,8	5493
	по малым предприятиям	-916	67,2	2109,6	32,8	3025,6

комплексное управление качеством - убеждение и достижение, связанные с качеством продукции и производственных процессов;

эффективность планирования предприятия - насколько эффективно, по сравнению с нормами, планирование;

эффективность использования производственной мощности, высокие фиксированные затраты при недоиспользовании мощности увеличивают затраты на единицу продукции [181];

затратосоздающие факторы, при которых стоимость определяется либо управляется многими факторами, которые влияют друг на друга, для управления затратами необходимо понимать взаимодействие факторов, которые существуют в каждой конкретной ситуации;

совершенствование связей различных видов деятельности в цепочке, когда расходы от одного вида деятельности зависят от способа проведения других, появляется возможность уменьшить стоимость связанных активностей путем их координации и оптимального объединения;

принятие финансовых решений текущего характера, например, в отношении управления дебиторской задолженностью: альтернативой могло бы быть депонирование оборотных средств в банке и получение процентов по депозитам или приобретение краткосрочных финансовых активов;

организацию внутреннего управления, в частности на создание системы управленческого контроля;

стратегический выбор и оперативное принятие решений - в этом факторе очень важно чтобы лица, принимающие решения на разных уровнях управления, не попробовали уменьшить расходы за счет ряда управленческих действий;

система сбалансированных показателей - это система управления, которая дает организации возможность четко сформулировать планы на будущее и стратегию, а также воплотить их в реальные действия [182].

При формировании системы управления затратами необходимо учитывать их особенности, как экономической категории. Во-первых,

это динамизм затрат, то, что они постоянно движутся и изменяются. Так, в рыночных условиях постоянно меняются цены на покупаемые сырье и материалы, комплектующие детали и изделия, тарифы на энергоносители и услуги. Обновляется продукция, пересматриваются нормы расходов материалов, что отражается на себестоимости продукции. Поэтому расходы в статистике рассматриваются очень условно и без отражения их уровня в реальной жизни.

Во-вторых, многообразие затрат требует применения широкого спектра приемов и методов в управлении ими, что осложняется отсутствием абсолютно точных методов измерения и учета затрат. Важную роль играет и то обстоятельство, что расходы сложно и противоречиво влияют на экономический результат [183]. Например, повысить прибыль предприятия можно за счет снижения текущих расходов на производство, что обеспечивается повышением капитальных затрат на НИОКР, технику и технологию. Высокая прибыль от производства продукции нередко значительно сокращается из-за высоких затрат на ее утилизацию и др.

Построение и совершенствование системы управления затратами на предприятиях предлагается осуществлять путем:

выделения основных понятий и процедур системы управления затратами;

выявления существующих проблем формирования и контроля расходов;

формирования модели управления затратами с учетом особенностей отрасли и предприятия;

построения информационной системы;

адаптации документооборота к информационной системе;

распределения ответственности за формирование расходов и создание механизма их снижения [185].

Для обеспечения системы управления затратами, соответствующей современным требованиям, возникает необходимость создания модели автоматизации обработки информации для принятия решений [186]. Построение

информационной системы должно сочетать в себе три уровня управления процессами на предприятии:

управление бизнес-процессами;

управление проектно-конструкторскими разработками;

управление технологическими процессами производства.

Итак, преимуществами эффективного управления расходами являются:

наличие своевременной, достоверной и полной информации о себестоимости отдельных видов продукции и их позиции на рынке по сравнению с продукцией конкурентов;

наличие ресурсов для гибкого ценообразования;

принятие управленческих решений с использованием только релевантной информации;

организация производства продукции, конкурентной по затратам цен [188].

Современные методы управления затратами характеризуются разнообразием, наличием нескольких методик использования отдельного метода как в пределах предприятия, так и отрасли, а большинство ученых выделяют тесную взаимосвязь, прежде всего, между функциями управления и методами управления затратами. То есть, управление затратами на сегодня вышло за пределы традиционного влияния на затраты только в процессе производства и распространилось на все возможные расходы, которые возникают или могут появиться в финансово-хозяйственной деятельности предприятия [189].

Рассмотрев сущность, характерные черты методов управления затратами предприятия, надо отметить, что каждый метод имеет свои преимущества и свои недостатки. Основной задачей, возникающей при выборе методов, является понимание их характерных особенностей, во избежание присущих им отрицательных сторон, максимально полно использовав имеющиеся у них преимущества.

2.14. Особенности управления денежными потоками на предприятии

В условиях становления экономической системы Донецкой Народной Республики оптимизация денежных потоков предприятий является одним из инструментов обеспечения их успешной хозяйственной деятельности.Данное направление анализа помогает оценить финансовое состояние и платежеспособность предприятия, появляется возможность более объективно охарактеризовать ликвидность предприятия в условиях инфляции, более точно определить движение денежных средств по видам деятельности предприятия.Кроме того, от сбалансированности денежных потоков зависят эффективность и прибыльность хозяйственной деятельности предприятия.Необходимость оптимизации денежных потоков заключается в ограниченности денежных ресурсов на предприятии и обуславливает целью повышение уровня эффективности организации денежных потоков.Все указанное обусловливает актуальность исследования существующих методов управления денежных потоков.

Концептуальные основы сущности, возникновения и движения денежных потоков достаточно широко рассматриваются в трудах зарубежных и отечественных ученых: Ю. Бригхема, Л. Гапенски, Д.Ван Хорна, И. Лукасевич, В. Бочарова, И. Бланка, В. Ковалева, Л. Лигоненко, А. Поддерьогина, А. Самылиной, Ю. Растова и других.

Однако, хотя и достаточно много наработок по указанной тематике, еще не сформирована единая теоретическая база, которая бы охватывала весь комплекс вопросов управления денежными потоками предприятия. Кроме того, не определен единый однозначный подход при определении и толковании категории денежные потоки.

Целью работы является изучение теоретических основ управления денежными потоками предприятия и оценка финансового состояния предприятий Российской Федерации и Украины.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий неразрывно связана с движением денежных средств, в результате

которого формируются входные и выходные денежные потоки. В связи с этим особое значение приобретает понятие «денежный поток», которое привлекает внимание многих практиков и ученых. Важность исследования проблемы формирования денежных потоков обусловливается тем, что они обслуживают хозяйственную деятельность во всех ее направлениях.

Понятие денежных средств тесно связано с понятием денежных потоков. Некоторые авторы их отождествляют, что является ошибочным, ведь денежные потоки отражают динамику движения денежных средств за определенный период и не позволяют получить информацию о наличии средств на определенную дату. Подходы к трактовке понятия денежных потоков представлены таблице 2.57.

Таблица 2.57

Подходы к трактовке понятия денежных потоков

Ученый	Определение
Бланк И.А.[190]	Денежный поток - совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью предприятия
Бутинець Ф.Ф.[193]	Денежный поток - важнейший самостоятельный объект финансового анализа, который проводится с целью оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия
Гроппелли А., Е.Никбахт [198]	Денежный поток - как мера ликвидности предприятия, состоящий из чистого дохода и безналичных расходов, таких, как амортизационные отчисления
Загородний А. Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.[199]	Денежный поток - поступления (положительный денежный поток) и использование (отрицательный денежный поток) денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия
Краменко Г.О. [200]	Денежный поток - совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью предприятия
Маркина И.А.[201]	Денежный поток - совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, которые образуются в процессе хозяйственной деятельности и связанные с обеспечением его платежеспособности
Мних Е.В.[202]	Денежный поток - совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью

Продолжение табл. 2.57

Павловская А.В., Притуляк Н.Н., Невмержицкой Н.Ю.[203]	Денежный поток - поступления и расходования денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия
Старостенко Г.Г., Мирко Н.В.[204]	Денежный поток - поступления и расходования денежных средств в процессе
Кирейцев Г.Г.[205]	Денежный поток - один из ключевых моментов оптимального соотношения между ликвидностью и доходностью
Коласс Б. [206]	Денежный поток - избыток, который образуется на предприятии в результате всех операций, связанных с хозяйственной деятельностью

Итак, из приведенных определений можно сделать некоторое обобщение: в экономической литературе сформировались два основных подхода к определению категории денежный поток:

денежный поток - это разница между полученными и выплаченными предприятием средствами за определенный период, то есть это сумма избытка или недостатка денежных средств;

денежный поток - это непрерывное движение средств (обращение), то есть их поступления и выплаты (притоки и оттоки) за определенный период.

Первое определение сводится к тому, что денежный поток - это остаток денежных ресурсов на конкретный момент времени, который не может отождествляться с потоком (оборотом, движением), поскольку поток означает движение. При этом объем денежных потоков может характеризоваться такими показателями как объем поступивших средств и объем затраченных средств. По мнению специалиста Д.В. Пирога денежный поток должен определяться как совокупность последовательно распределенных во времени событий, связанных с обособленным и логически завершенным фактом смены владельца денежных ресурсов из-за выполнения обязательств между экономическими агентами (субъектами хозяйствования, государством, домохозяйствами, международными организациями). Денежные потоки напрямую связаны с движением средств на предприятии, которое отражает поступление в распоряжение предприятия денежных ресурсов и их использование [190, с. 57].

Анализируя вышеизложенное, возникает вопрос выбора наиболее удачного определения денежного потока и его уточнения. Таким образом, «денежный поток» - это совокупность распределенных во времени поступлений и расходов денежных средств и их эквивалентов, генерируемых хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, структуры, риска и ликвидности.

Таблица 2.58

Классификация денежных потоков

<table>
<tr><td>Масштаб обслуживания финансово-хозяйственной деятельности</td><td>Виды хозяйственной деятельности</td><td>Очередность и направления осуществления платежей</td></tr>
<tr><td>• денежный поток по предприятию в целом;
• денежный поток по отдельным видам хозяйственной деятельности;
• денежный поток отдельного структурного подразделения;</td><td>• денежный поток от производственной (коммерческой) деятельности;
• денежный поток от инвестиционной деятельности;
• денежный поток от финансовой деятельности</td><td>• приоритетный денежный поток;
• текущий денежный поток;
• дискреционный денежный поток;
• долгосрочный денежный поток</td></tr>
<tr><td>Направление движения потока</td><td>По стабильности временных интервалов формирования</td><td>Способ определения размеров денежного потока</td></tr>
<tr><td>• входящий денежный поток;
• исходящий денежный поток;
• сальдовый (результативный) денежный поток</td><td>• регулярный денежный поток с равномерным временным интервалом в рамках рассматриваемого периода;
• регулярный денежный поток с неравномерным временным интервалом в рамках рассматриваемого периода</td><td>• чистый денежный поток;
• расчетный денежный поток (традиционный)
• общий денежный поток</td></tr>
<tr><td>Ритмичность осуществления</td><td>Сфера обращения</td><td>Метод оценки во времени</td></tr>
<tr><td>• регулярные денежные потоки;
• нерегулярные денежные потоки</td><td rowspan="3">• внешний денежный поток;
• внутренний денежный поток;
• оптимальный денежный поток</td><td>• текущий денежный поток;
• будущий денежный поток</td></tr>
<tr><td>Объемы поступлений и расходований денежных средств</td><td rowspan="2">Форма осуществления</td></tr>
<tr><td>• избыточный денежный поток;
• дефицитный денежный поток;
• оптимальный поток.</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>• наличный денежный поток;
• безналичный денежный поток</td></tr>
</table>

Денежные потоки предприятия могут быть классифицированы по различным признакам. А значит, именно с целью эффективного управления денежные потоки предприятия целесообразно классифицировать по следующим признакам, которые представлены в таблице 2.58.

Движение средств отражается в разрезе трех видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. Виды денежных потоков от осуществления хозяйственной деятельности представлены на рисунке 2.59.

Денежный поток выступает результатом соответствующего вида деятельности (операционной, инвестиционной, финансовой), а совокупный чистый денежный поток представляет собой сумму результатов от всех видов деятельности за определенный период функционирования предприятия (табл. 2.59).

По направлениям движения денежные средства делятся на входящие, создающие положительный денежный поток, и исходящие, образующие отрицательный денежный поток.

Особое место в оценке эффективности движения денежных средств как результатов от различных видов деятельности занимает определение уровня достаточности денежных потоков за отчетный период для обеспечения предпринимательской деятельности.

Если образовался избыточный чистый денежный поток, то это означает, что предприятие имеет средства, которые может использовать по своему усмотрению.

Мировой практикой подтверждено, что наиболее эффективным направлением использования «избытка» денежных средств является инвестиционная деятельность, направленная на развитие предприятия.

Равновесный денежный поток является нейтральным к развитию предприятия, а дефицитный - несет в себе угрозу банкротства.

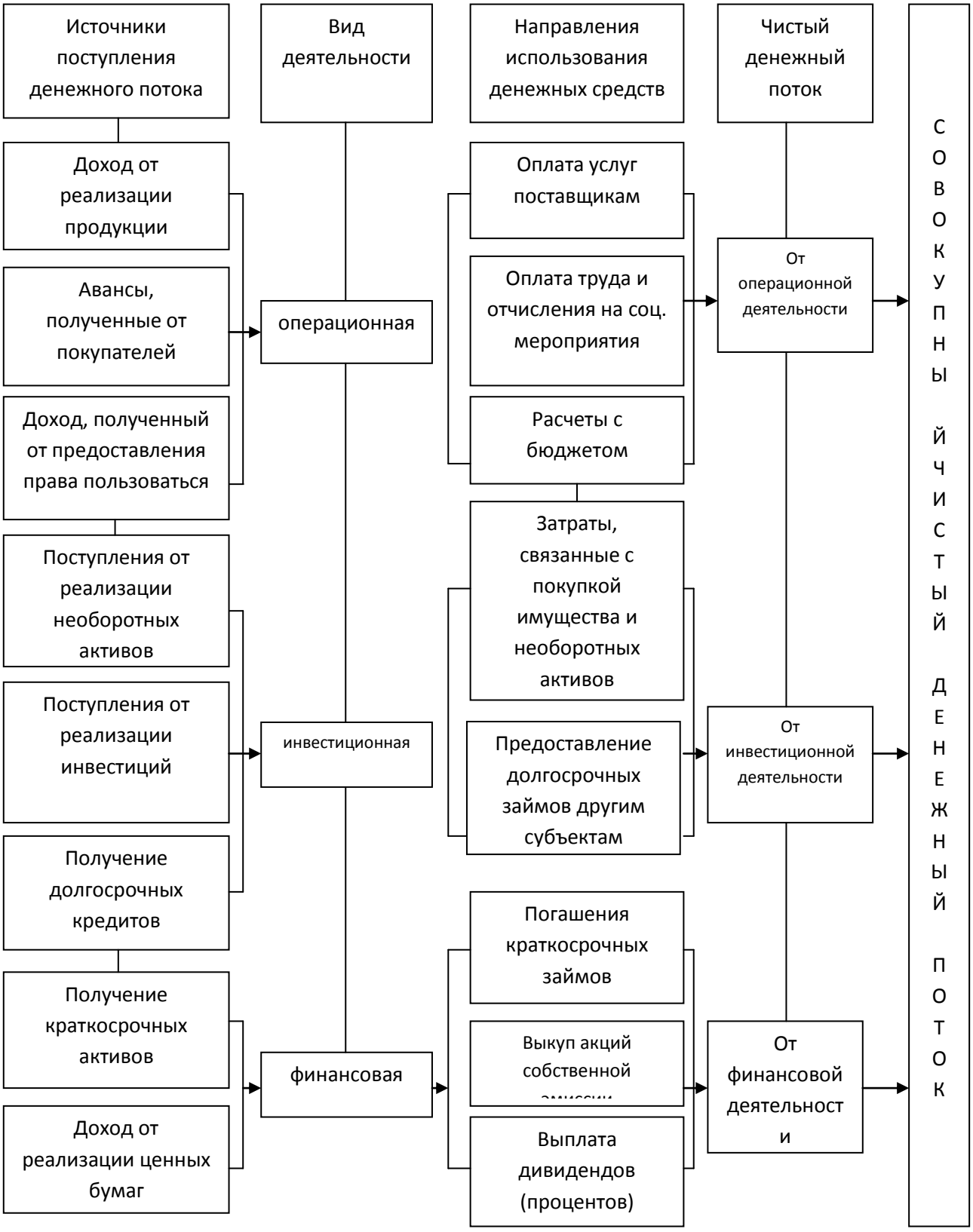


Рис.2.59 Схема формирования совокупного чистого дохода предприятия

Таблица 2.59

Виды денежных потоков от осуществления хозяйственной деятельности

Операционная деятельность	Инвестиционная деятельность	Финансовая деятельность
• денежные средства от продажи товаров, оказания услуг; • денежные поступления от аренды, гонораров, комиссионных и других доходов; • денежные платежи поставщикам за товары, услуги; • денежные платежи служащим и от их имени; • денежные поступления и платежи страховой компании: страховые премии и иски, годовые взносы, другие страховые вознаграждения; • денежные выплаты и компенсации налога на прибыль, если они не связаны с инвестиционной или финансовой деятельностью; • денежные поступления и платежи по контрактам, заключенным с коммерческой или торговой маркой; • возмещение ранее списанных активов	• денежные платежи для приобретения основных средств, материальных и других необоротных активов; • денежные платежи для приобретения долевых или долговых инструментов других компаний и долей участия в совместных компаниях (кроме эквивалентов денежных средств и платежей, предназначенных для торговых платежей и коммерческих целей); • авансовые денежные платежи и кредиты (кроме авансовых платежей и кредитов, предоставленных финансовыми компаниями); • денежные возмещения авансов и кредитов, предоставленных другим сторонам (кроме финансовых институтов); • денежные платежи по срочным контрактам, опционам и свопам (кроме случае взаключения контрактов с коммерческой или торговой целью или для финансовой деятельности)	• денежные поступления от эмиссии акций или иных долевых инструментов; • денежные выплаты владельцам для приобретения или погашения акций компании; • денежные поступления от выпуска необеспеченных облигаций, займов, векселей, обеспеченных облигаций, закладных и других краткосрочных и долгосрочных кредитов; • денежные погашения кредитных сумм; • денежные платежи арендатора для уменьшения задолженности по финансовой аренде; • денежные поступления (платежи) от инвестиций в ассоциированные, дочерние, совместные предприятия

Движение денежных средств находится под влиянием инфляционных процессов. Поэтому процесс приведения будущих средств до настоящего уровня имеет особенно важное значение при оценке эффективности планового инвестирования средств.

С ритмичностью движения денежных средств связана своевременность расчетов по обязательствам предприятия, которая должна учитываться в процессе управления финансовыми потоками.

Движение денежных средств во всех подразделениях предприятия и даже в отдельных хозяйственных операциях должно балансироваться с потребностями.

Определяющим подходом к планированию движения денежных средств предприятий является обоснование их поступления и расходования по каждому виду деятельности. Основным показателем такого планирования является определение совокупного чистого денежного потока предприятия, величина которого образуется за счет чистого движения денежных средств от всех видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой.

Таким образом, использование определенных теоретических основ классификации денежных потоков в экономике способствует формированию общего представления о сущности денежных потоков и обеспечивает внедрение комплексного подхода к управлению денежными потоками предприятий ДНР.

В общем случае политика управления денежными потоками определяется предприятием самостоятельно и является индивидуальной, т.к должны учитываться особенности его финансово-хозяйственной деятельности, положения финансовой стратегии, а также специфические черты внешней и внутренней среды ее реализации. Такая индивидуальность достигается при использовании совокупности общих методов и инструментария [193, с. 120].

К основным инструментам управления денежными потоками следует отнести:

анализ платежеспособности предприятия и достаточности средств;

контроль скорости зачисления средств на счет в банке;

нормы амортизационных отчислений;

формы расчетов, используемых предприятием для выполнения договорных обязательств.

Среди методов управления движением средств уместно выделить:

систему отношений предприятия с внешним окружением;

систему расчетов с дебиторами и кредиторами;

процессы налогообложения, кредитования, финансирования [195, с. 65].

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, которые схематично изображены на рис. 2.60.

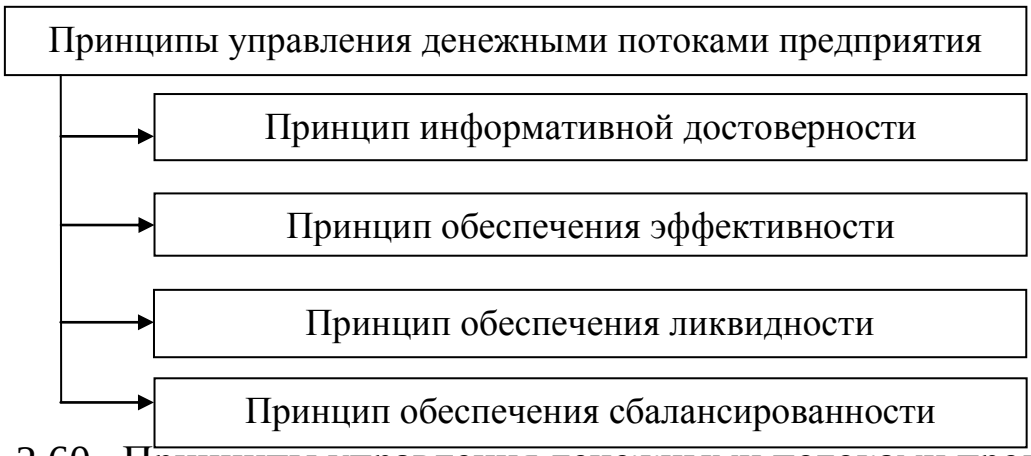


Рис. 2.60. Принципы управления денежными потоками предприятия

Принцип информативной достоверности - прямая финансовая отчетность базируется на единых методических принципах бухгалтерского учета.

Принцип обеспечения эффективности - денежные потоки предприятия характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию значительных объемов временно свободных денежных активов предприятия. По сути эти временно свободные остатки средств носят характер непродуктивных активов (до момента их использования в хозяйственном процессе), которые теряют свою стоимость во

времени, от инфляции и по другим причинам. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.

Принцип обеспечения ликвидности - высокая неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств предприятия, негативно сказывается на уровне его неплатежеспособности. Поэтому в процессе управления денежными потоками необходимо обеспечивать достаточный уровень их ликвидности на протяжении всего рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода.

Принцип обеспечения сбалансированности - управление денежными потоками предприятия имеет дело со многими их видами и разновидностями, рассмотренными в процессе их классификации. Их подчиненность единым целям и задачам управления требует обеспечения сбалансированности денежных потоков предприятия по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков предприятия в процессе управления ими [197, с. 146].

Политику управления денежными потоками необходимо рассматривать как комплексное понятие, в структуре которого можно выделить следующие составляющие:

цели и задачи управления денежными потоками;

основные направления управления денежными потоками;

критерии принятия управленческих решений;

методы количественной оценки денежных потоков;

формы управления денежными потоками.

Главной целью управления движением денежных средств предприятий является обеспечение их финансовой устойчивости

путем сбалансирования и синхронизации во времени поступления и расходования средств.

При управлении движением денежных средств, то есть денежными потоками, необходимо руководствоваться общепризнанными принципами, главными из которых являются:

информативная вероятность, которая должна соответствовать стандартам бухгалтерского учета;

сбалансированность движения денежных средств по объемам, времени и пространства;

обеспечение эффективности использования каждой единицы средств путем минимизации и предотвращения неритмичности денежного потока;

стабилизация ликвидности и платежеспособности предприятия, связанная с соблюдением синхронизации положительных и отрицательных денежных потоков на каждом интервале времени.

Эффективное управление денежными потоками предусматривает определение базовых положений по организации управления ими:

денежные потоки не могут возникать в результате пассивного экономического поведения предприятия;

денежные потоки являются неотъемлемой составляющей финансового и операционного циклов, требует согласования финансовых решений между всеми направлениями управления финансами предприятия;

управление денежными потоками требует соответствующего информационного наполнения системы принятия управленческих решений;

управление денежными потоками предполагает однозначность трактовки принятых финансовых решений, четкость доведения их до исполнителей и обеспечение адекватной обратной связи - мониторинга, и корректировки финансовых решений [198].

Процесс эффективного экономического управления движением

денежных средств предприятий требует соблюдения этапов, представленных на рис. 2.61.

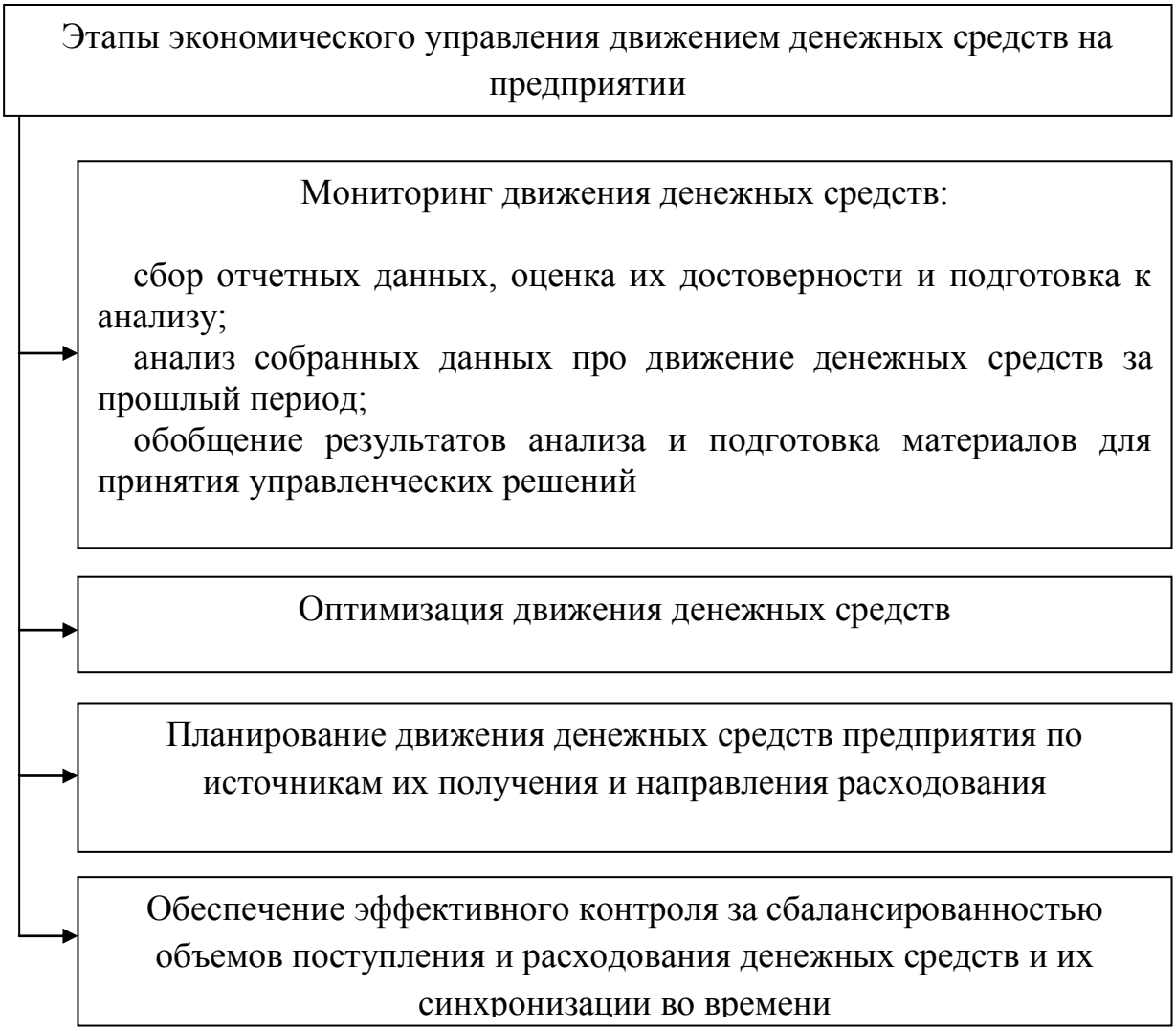


Рис.2.61. Основные этапы экономического управления движением денежных средств предприятия

Первым этапом системы управления денежными потоками субъектов предпринимательской деятельности является мониторинг в широком смысле. Он включает не только сбор достоверной информации, но и ее анализ, обобщение и подготовку предложений для принятия эффективных управленческих решений.

Второй этап предусматривает проведение оптимизации среднего остатка денежных активов фирмы и выбор эффективных форм его регулирования. С целью постоянного обеспечения

платежеспособности предприятия и уменьшения максимальной и средней потребности в остатках денежных средств, предприятие должно выбирать наиболее эффективные формы регулирования среднего остатка денежных активов.

Основными целями оптимизации денежных потоков предприятия являются:

обеспечение сбалансированности объемов денежных потоков;

обеспечение синхронности формирования денежных потоков во времени;

обеспечение роста чистого денежного потока предприятия.

Основными объектами оптимизации выступают: положительный денежный поток; отрицательный денежный поток; остаток денежных активов; чистый денежный поток [199, с. 135].

Оптимизация движения денежных потоков призвана выполнить ряд важных задач:

выявить и задействовать резервы снижения зависимости предприятия от внешних источников привлечения средств;

обеспечить большую сбалансированность входящих и исходящих денежных потоков как по времени, так и по объемам;

способствовать более тесной взаимосвязи движения денежных средств от различных видов деятельности;

способствовать увеличению объема чистых денежных средств.

Основными объектами оптимизации движения денежных средств выступают следующие: положительный денежный поток; отрицательный денежный поток; остаток денежных активов; чистый денежный поток.

Основу оптимизации денежных потоков предприятия составляет обеспечение сбалансированности объемов положительного и отрицательного их видов. Для достижения максимальной эффективности оптимизации денежных потоков предприятия, данный процесс следует логически интегрировать в общую схему управления денежными потоками.

В системе оптимизации денежных потоков предприятия важное место занимает их синхронизация, т.е. сбалансированность во времени. Оптимизация движения денежных средств представляет собой процесс выбора наиболее эффективных форм организации этого движения с учетом внешних и внутренних факторов деятельности предприятия, представленных на рис.2.62.



Рис. 2.62. Факторы, определяющие движение денежных средств субъектов хозяйствования

Следующим этапом реализации управления движением денежных средств на предприятии является осуществление планирования денежных потоков, основной целью которого является

выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования, а также сбалансированности потока доходов и расходов денежных средств по объему и во времени.

Анализ движения денежных средств включает в себя: анализ входящих и исходящих денежных потоков; оценку сбалансированности входного и выходного денежных потоков в общем объеме; оценку синхронности формирования входного и выходного денежных потоков; оценку эффективности денежных потоков [200, с. 390].

Завершающим этапом системы управления денежными потоками является проведение контроллинга за движением денежных средств, предусматривающего своевременное выявление отклонений величины и сроков формирования входных и выходных денежных потоков от индикаторных величин; локализацию выявленных отклонений и проведения анализа причин их формирования; своевременное информирование финансового менеджера о выявленном отклонении; обоснование и представление вариантов учета отклонений при принятии дальнейших управленческих решений по управлению денежными потоками предприятия.

Объектами контроллинга является не денежный поток, а управление денежными потоками. Дальнейшая детализация объектов контроллинга движения денежных средств приводит к выделению следующих отдельных объектов:

управление формированием положительного денежного потока и его использованием для покрытия денежных расходов;

управление информационно-аналитическим комплексом, который обеспечивает систему управления движением денежных средств;

управление центрами «денежной» ответственности, а именно: центры денежных расходов, центры денежных поступлений, центры чистого денежного потока, центры инвестиций.

Предприятия Донецкой Народной Республики вынуждены функционировать в сложных экономических условиях острой нехватки кредитных ресурсов. Возникает объективная необходимость в анализе текущей финансовой деятельности предприятий, действующих на территории Украины и Российской Федерации.

По данным государственной службы статистики Украины крупные и средние предприятия Украины, без учета бюджетных учреждений, за первое полугодие 2015 года получили 232,617 млрд грн. убытка до налогообложения, что в 1,7 раза больше убытка до налогообложения за аналогичный период прошлого года на уровне 135,952 млрд грн. [206]. По информации Госстата, данные приводятся без учета территории Республики Крым и Севастополя. В январе-июне 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года финансовый результат прибыльных предприятий вырос на 7,3% - до 171,333 млрд грн. В то же время, результат убыточных предприятий в первом квартале вырос на 36,6% - до 403,951 млрд грн.Количество убыточных предприятий по отношению к общему их количеству в первом полугодии снизилось на 3,1 п.п. – до 42,3%.

В сентябре 2015 года получили убыток от обычной деятельности до налогообложения в размере 183,894 млрд. грн., тогда как в январе-сентябре 2014 года убытки украинских предприятий составляли 168,026 млрд грн. Согласно данным Госстата, в январе-сентябре 2015 года 60,2% предприятий страны работали рентабельно и получили 233,244 млрд. грн. прибыли, что на 8,2% большее, чем за аналогичный период 2014 года.В то же время 39,8% предприятий сработали убыточно. Их убытки в январе-сентябре 2015 года увеличились на 8,8% по сравнению с январем-сентябрем 2014 года - до 417,138 млрд грн.

По предварительным данным сальдированный финансовый результат деятельности предприятий в I кв. 2015 г. составил 2,5 трлн. руб., почти вдвое превысив прошлогодние показатели. Основной

вклад в улучшение финансовых показателей экономики внесли обрабатывающий сектор, торговля, сельское хозяйство [206].

Такое улучшение сальдированного финансового результата означает, что рентабельность оборота в I кв. 2015 г. выросла до 7,8%, в то время как в I кв. 2014 г. она составляла лишь 4,5%. Таким образом, несмотря на снижение ВВП в I кв. 2015 г. (на 1,9% по предварительным данным) предприятия продемонстрировали рентабельность оборота, близкую к показателям I кв. 2012 г. (9,3%), когда экономика выросла на 4,7%. Такие результаты были достигнуты за счет роста экспортной выручки в рублевом эквиваленте, а также снижения доли затрат на оплату труда. При этом некоторые сектора экономики продемонстрировали рекордный рост рентабельности за счет импортозамещающего роста (сельское хозяйство).

Предварительные данные Росстата о финансовых показателях предприятий в I кв. 2015 г. оказались исключительно позитивными. Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий экономики России в I кв. 2015 г. превысил 2,5 трлн. руб., почти удвоившись по сравнению с показателем за I кв. 2014 г. (1,3 трлн. руб.). Значительное улучшение финансовых результатов отмечалось практически во всех видах экономической деятельности. Исключение составил лишь строительный комплекс, чистый убыток которого приблизился к 45 млрд. руб., а также связь, финансовые результаты предприятий которой остались на прошлогоднем уровне – 56 млрд. руб.Увеличение сальдированного финансового результата было обусловлено прежде всего существенным улучшением финансовых показателей предприятий обрабатывающих производств, а также торговли, сельско-хозяйственного сектора, транспорта, научных исследований и разработок (табл.2.60).

Так, обрабатывающие производства в I кв. 2015 г. зафиксировали чистую прибыль в размере 816 млрд. руб. (рост в 12,7 раза).

Таблица 2.60

Сальдированный финансовый результат деятельности российский предприятий в I квартале 2014-2015 гг.

	I кв. 2015, млрд.руб.	I кв. 2014, млрд.руб	Прирост, млрд. руб.	Рост, раз
Экономика в целом	2520	1334	1186	1,89
промышленное производство	1594,4	744,6	850	2,14
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	536	504,7	31	1,06
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	90,9	48,6	42	1,87
обрабатывающие производства	815,9	64,2	752	12,7
производство и распределение электроэнергии, газа, воды	151,6	127,1	25	1,19
Сельскохозяйственный комплекс	91,3	32,3	59	2,82
Строительный комплекс	-44,5	17,9	-62	
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	546,5	426,3	120	1,28
Транспорт	119,8	50,6	69	2,37
Связь	56,8	56	1	1,01
Научные исследования и разработки	24,6	0,4	24	63,8

Кроме того, в части промышленных производств заметно увеличилась чистая прибыль предприятий добычи прочих полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических – на 42 млрд. руб., или в 1,87 раза. В транспорте и сельскохозяйственном секторе рост чистой прибыли составлял 2,4–2,8 раза соответственно; научные исследования и разработки показали прибыль в размере 24,6 млрд. руб. (рост в 63,8 раза).

Традиционно высокий рост чистой прибыли зафиксирован в торговле и ремонте: несмотря на пессимизм, который на протяжении I кв. 2015 г. присутствовал в оценках спроса в связи с падением денежных доходов населения, сальдированный финансовый результат деятельности предприятий торговли и ремонта вырос на 28%.

В ходе исследования было установлено, что высокая роль эффективного управления денежными потоками предприятия, функционирующего на территории ДНР, определяется следующими основными положениями:

денежные потоки обслуживают осуществление хозяйственной деятельности предприятия практически во всех ее аспектах. Итак, образно денежный поток можно представить как систему «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия. Эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом;

эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и во времени. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия;

рациональное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса предприятия. Любой сбой в осуществлении платежей отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции и т.п.;

эффективное управление денежными потоками позволяет сократить потребность предприятия в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечить более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снизить зависимость темпов развития предприятия от привлечения кредитов;

управление денежными потоками является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. Этому способствует сокращение продолжительности производственного и финансового циклов, достигаемое в процессе результативного управления денежными потоками, а также снижение потребности в капитале, обслуживающем хозяйственную деятельность предприятия;

эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности предприятия. Даже у предприятий, успешно осуществляющих хозяйственную деятельность и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени. Синхронизация поступления и выплат денежных средств, достигается в процессе управления денежными потоками предприятия, что позволяет устранить этот фактор возникновения его неплатежеспособности;

активные методы управления денежными потоками позволяют предприятию получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами, а именно эффективным использованием временно свободных остатков средств в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов в осуществлении финансовых инвестиций.

Таким образом, единой политики управления денежными потоками применимой для предприятий как России, так Украины и ДНР не существует, руководство предприятия добровольно и самостоятельно принимает решение о внедрении в практику и осуществлении такой политики. Сложность политики также избирается каждым предприятием индивидуально в зависимости от вида деятельности, ее масштабов, стратегии ведения бизнеса и тому подобного.

2.15. Методика оценки финансового потенциала предприятия

В современных условиях управление финансами является самым сложным и самым ответственным звеном в системе управления деятельностью любого субъекта хозяйствования. Процесс управления финансами предприятий, включая управление финансовым потенциалом, осуществляется в рамках механизма финансового менеджмента. Поэтому субъекту хозяйствования важно иметь эффективный механизм управления потенциалом предприятия, а для этого нужно знать методику оценки финансового потенциала, дабы выбрать наиболее оптимальный метод его оптимизации.

Для эффективного и успешного функционирования и обеспечения перспективного развития предприятию необходимо качественно развивать не только материально-технические, структурно-функциональные, социально-трудовые, но и финансовые элементы потенциала. Учитывая это, особое внимание руководителей предпринимательских структур привлечено к эффективному формированию и использованию финансового потенциала.

Финансовый потенциал предприятия, как объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов и неиспользованных резервов, они направляют для осуществления текущих и перспективных затрат. В условиях рыночной конкуренции и частых экономических кризисов оценка эффективности формирования и использования финансового потенциала становится одной из важнейших задач управления развитием предприятия.

В связи с этим актуальным становится вопрос о выборе наиболее эффективных инструментов оценки финансового потенциала предприятия, что в сою очередь, позволит оперативно выявлять внутренние потенциальные возможности и недостатки субъекта хозяйствования, а также обнаруживать скрытые резервы с целью оптимизации деятельности предприятия. Объективным основанием разработки долгосрочных финансовых целей является сформированный на предприятиях финансовый потенциал,

исследование которого позволяет определить круг имеющихся возможностей финансового обеспечения и инвестирования.

Множество ученых посвятили свои научные труды изучению сущности финансового потенциала, однако проблема его эффективного использования продолжает сохранять свою актуальность, при этом, единой методики анализа и оценки данного понятия до сих пор не разработано. И на современном этапе много научных работников занимаются изучением данного вопроса. Среди них можно выделить таких ученных как: Е.В. Лапина, который акцентирует внимание на исследование структуры финансового потенциала на предприятии; Б.Е. Бачевский исследовал сущность понятия «финансовый потенциал»; Н.С. Краснокутская, И.В. Заблодская и О.С. Федонин посвятили свои научные труды изучению основных проблем формирования финансового потенциала; В.Ф. Савченко, И.Н. Репин и О.Ф. Балацкий занимаются разработками наиболее оптимальных методик оценки финансового потенциала; П.А Фомина и Ю.В. Сердюк-Копчечки активно уделяют внимание изучению процесса управления финансовым потенциалом; П.В. Пузырева и А.А. Решетняк сосредоточили свое внимание на оптимизации управления финансовым потенциалом на предприятии; Д. А. Кувшинов, В.В. Ковалев, Л. Д. Ревуцкий, Л.Ш. Маматова и Т.Н. Толстых уделили основное внимание изучению самой сущности финансового потенциала.

Обобщенное понимание потенциала, финансов предприятия и управления ими представляет собой экономическую категорию «финансовый потенциал». Для определения потенциала используется общий подход, согласно которому под потенциалом понимают совокупность ресурсов, возможностей для решения поставленных целей и задач [208].

Однако ученые еще не достигли единства при определении сущности финансового потенциала. Поэтому целесообразно будет рассмотреть наиболее распространенные из них, (табл. 2.72).

Таблица 2.72

Основные подходы к определению сущности «финансового потенциала предприятия»

№	Автор	Сущность
1	Кувшинов Д. А.	Финансовый потенциал – это способность предприятия полноценно осуществлять свою деятельность, удовлетворять общественные потребности, а также выпускать продукцию, учитывая наличие всех имеющихся ресурсов [209, с. 80-86]
2	Ковалев В.В.	Финансовый потенциал – это способность субъекта хозяйствования достигать поставленной цели, используя при этом те материальные, трудовые и финансовые ресурсы, которыми он располагает, при этом учитывается финансовое положение предприятия и его имущественный потенциал [210, с. 117]
4	Маматова Л.Ш.	Финансовый потенциал – это совокупность всех имеющихся финансовых ресурсов, а также способность эффективного использования этих ресурсов, включая формирование такой системы финансовых результатов, которая позволит получить максимальную прибыль [211]
5	Толстых Т.Н.	Финансовый потенциал – это то состояние предприятия, при котором определяется эффективность использования имеющихся ресурсов, а также целесообразность их размещения и обеспеченность финансовыми ресурсами в такой степени, которая позволит предприятию эффективное функционирование [212, с. 7-8]

Таким образом, можно сказать, что финансовый потенциал предприятия – это система взаимосвязи финансовых ресурсов, которые задействованы в хозяйственной деятельности предприятия, в процессе их мониторинга с целью определения новых нереализованных возможностей использования этих ресурсов, а также способности финансовых ресурсов при эффективной системе управления приносить экономические выгоды для достижения целей функционирования предприятия на соответствующих этапах его жизненного цикла и максимального удовлетворения потребностей его собственников.

Необходимо отметить, что формирование финансового потенциала происходит с учетом следующих принципов (рис. 2.70):

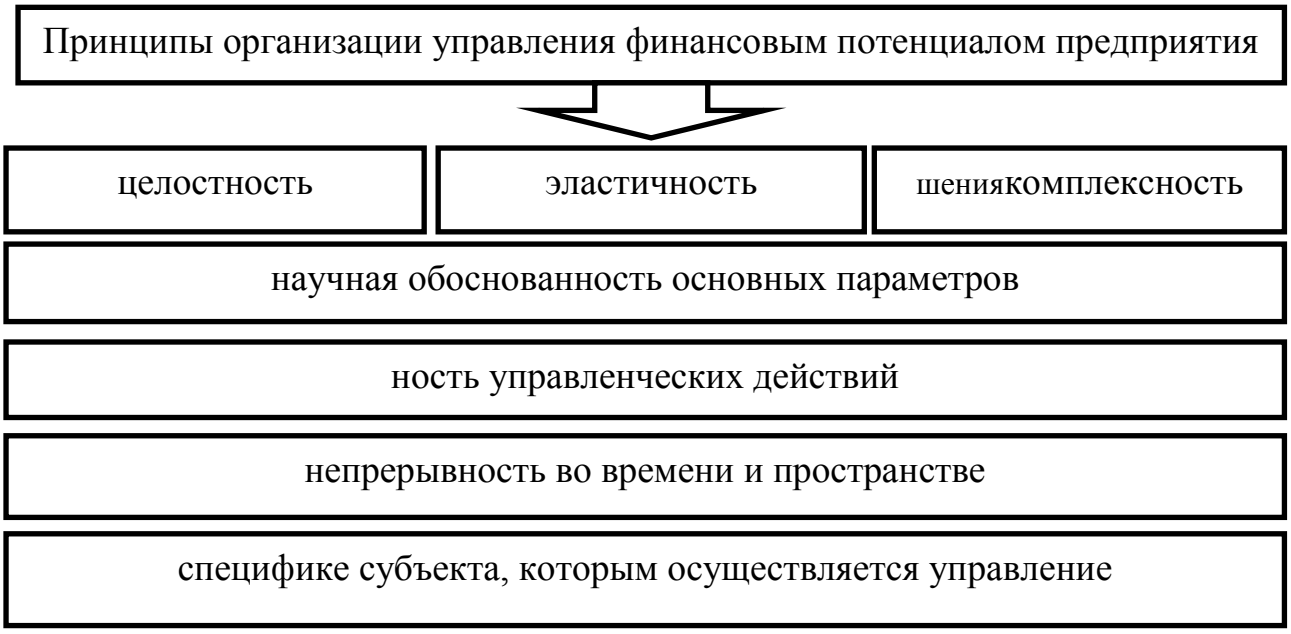


Рис. 2.70. Основные принципы формирования финансового потенциала предприятия

Принцип целостности позволяет обеспечить комплексность и согласованность управленческих действий составляющих этой категории на всех этапах его функционирования, чем усиливается влияние на всю хозяйственную деятельность предприятия.

Принцип целостности и комплексности дополняется непрерывностью управление финансовым потенциалом, который предполагает постоянную реализацию управленческих действий от момента создания предприятия до его ликвидации.

Непрерывность управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования должна достигаться не только в разные периоды времени, но и в пространстве, то есть на всех этапах управления соответствующим объектом.

Сущность принципа эластичности заключается в возможности приспособления всех решений, которые принимаются и реализуются, в реальных условиях хозяйствования.

Для принятия наиболее оправданных управленческих решений необходимо соблюдение принципа научной обоснованности. Научная обоснованность отдельных показателей, таких как объем, структура и

использования финансового потенциала предприятия, позволяет обеспечить целостность и эффективность процесса управления.

Принцип результативности нацеливает управленческие действия на достижение положительных финансовых результатов всех задач в сфере финансово-хозяйственной деятельности, которые планируются и реализуются. Соблюдение этого принципа необходимо учитывать при организации управленческих функций на каждом этапе финансовой деятельности и при использовании составляющих элементов финансового потенциала [213, с. 105].

Реальность управленческих действий достигается только в том случае, если перечисленные выше принципы учитывают специфику хозяйственного и финансового оборота субъекта управления и адаптированы к условиям его функционирования в конкретной экономической и политической ситуации.

Финансовый потенциал предприятия определяется несколькими составляющими, которые являются его неотъемлемыми частями и собственно, образуют его (рис. 2.71).

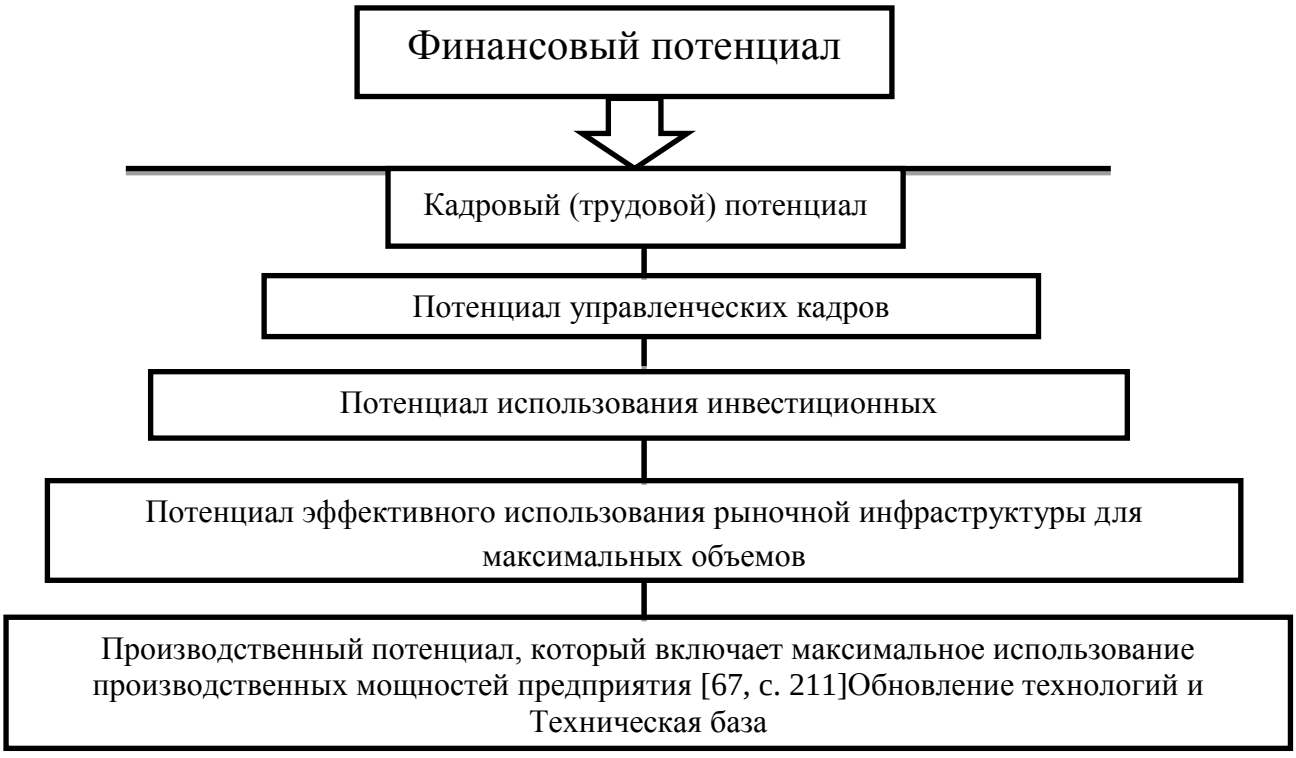


Рис. 2.71. Ключевые составляющие финансового потенциала

Определившись со структурой и самим понятием финансового потенциала, можно провести анализ динамики финансовых результатов предприятий Российской Федерации, что даст представление об эффективности использования ими финансового потенциала и покажет непосредственное влияние на работу самого субъекта хозяйствования (рис. 2.72).

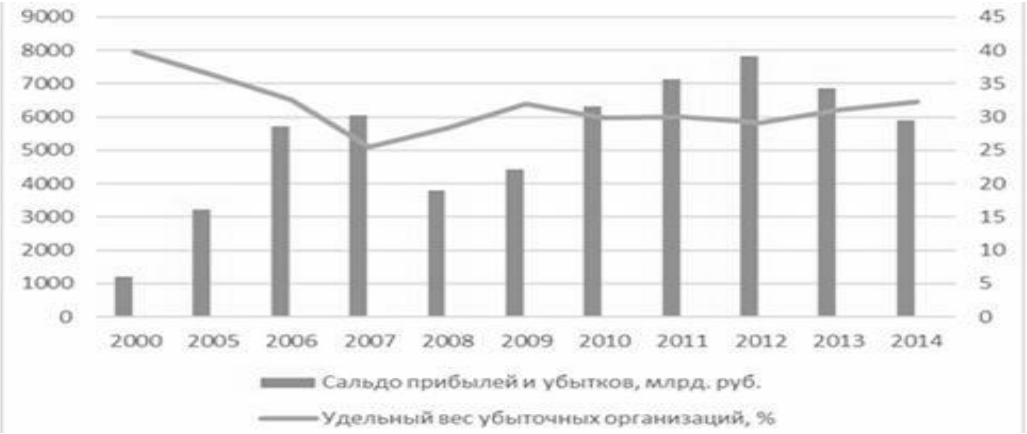


Рис. 2.72. Динамика предприятий Российской Федерации по финансовым результатам с 2000- 2014 гг., [216]

Просмотрев рис. 2.72, можно сказать, что за последние годы наблюдается тенденция к снижению прибыли, так в 2012 г. было достигнуто максимальное значение около 8000 млрд. руб., и затем уже просматривается снижение финансовых результатов: в 2014 г. – уже около 6000 млрд. руб. Что касается убыточных предприятий, то начиная с 2000 г. и до 2007 г. наблюдается снижение их числа, что говорит об оптимальности финансовой политики, а также стратегии и тактики выбранной предприятиями. Однако, с 2007 г. и по 2014 г. просматривается уже рост количества убыточных предприятий, с небольшими колебаниями. Это говорит о необходимости пересмотра финансовой политики, оптимизации финансового потенциала, также не стоит не учитывать внешние факторы: политические, экономические, социальные, и т. д.

Что касается финансовых показателей субъектов хозяйствования за 2014-2015 гг., то наблюдается следующие финансовые результаты предприятий РФ (табл. 2.73) [217]:

Таблица 2.73

Сальдированный (прибыль минус убыток) финансовый результат предприятий РФ за 2014 – 2015 гг.

	2015г.		Справочно 2014г.	
	млрд. рублей	в % к соответствующему периоду предыдущего года[1)]	млрд. рублей	в % к соответствующем периоду предыдущего года[1)]
Январь	-152,5	-	+352,0	89,4
Январь-февраль	+973,2	128,3	+758,6	68,5
I квартал	+2520,3	188,9	+1334,3	82,3
Январь-апрель	+3817,8	190,4	+2004,8	95,0
Январь-май	+4696,8	157,7	+2978,9	100,3
I полугодие	+5268,8	142,6	+3694,0	116,3
Январь-июль	+5731,0	137,5	+4167,9	109,8
Январь-август	+5858,2	123,9	+4726,7	105,2
Январь-сентябрь	+6450,2	129,7	+4972,5	91,1
Январь-октябрь	+7565,6	144,1	+5249,9	85,9

1 – Здесь и подразумеваются темпы изменения сальдированного финансового результата отчетного периода по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года, которые рассчитывались по сопоставимому кругу организаций; с учетом корректировки данных соответствующего периода предыдущего года, исходя из изменений учетной политики, законодательных актов и др. в соответствии с методологией бухгалтерского учета.

« – » прочерк означает, что в одном или обоих сопоставляемых периодах был получен отрицательный сальдированный финансовый результат.

Из табл. 2.73 видно, что в январе-октябре 2015 г., сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и бюджетных учреждений) в действующих ценах составил +7565,6 млрд. рублей. А в январе-октябре 2014 г. сальдированный финансовый результат (по сопоставимому кругу организаций) составил +5249,9 млрд. рублей. То есть, наблюдается увеличение прибыльности предприятий, что говорит об оптимизации финансовой политики, нацеленность предприятий РФ на достижение максимального финансового

результата, а также об эффективности формирования и использования финансового потенциала.

Поэтому выбор стратегии по формированию финансового потенциала является важным инструментом повышения уровня финансовых результатов предприятия.

Формирование стратегии оптимизации финансового потенциала, это довольно трудоемкий процесс, однако результат того стоит, поскольку, применив полученную стратегию, предприятие сможет более эффективнее использовать свои возможности и как в следствии – увеличить свой финансовый результат. Целесообразно будет рассмотреть механизм разработки эффективной стратегии по оптимизации финансового потенциала предприятия (рис. 2.73):

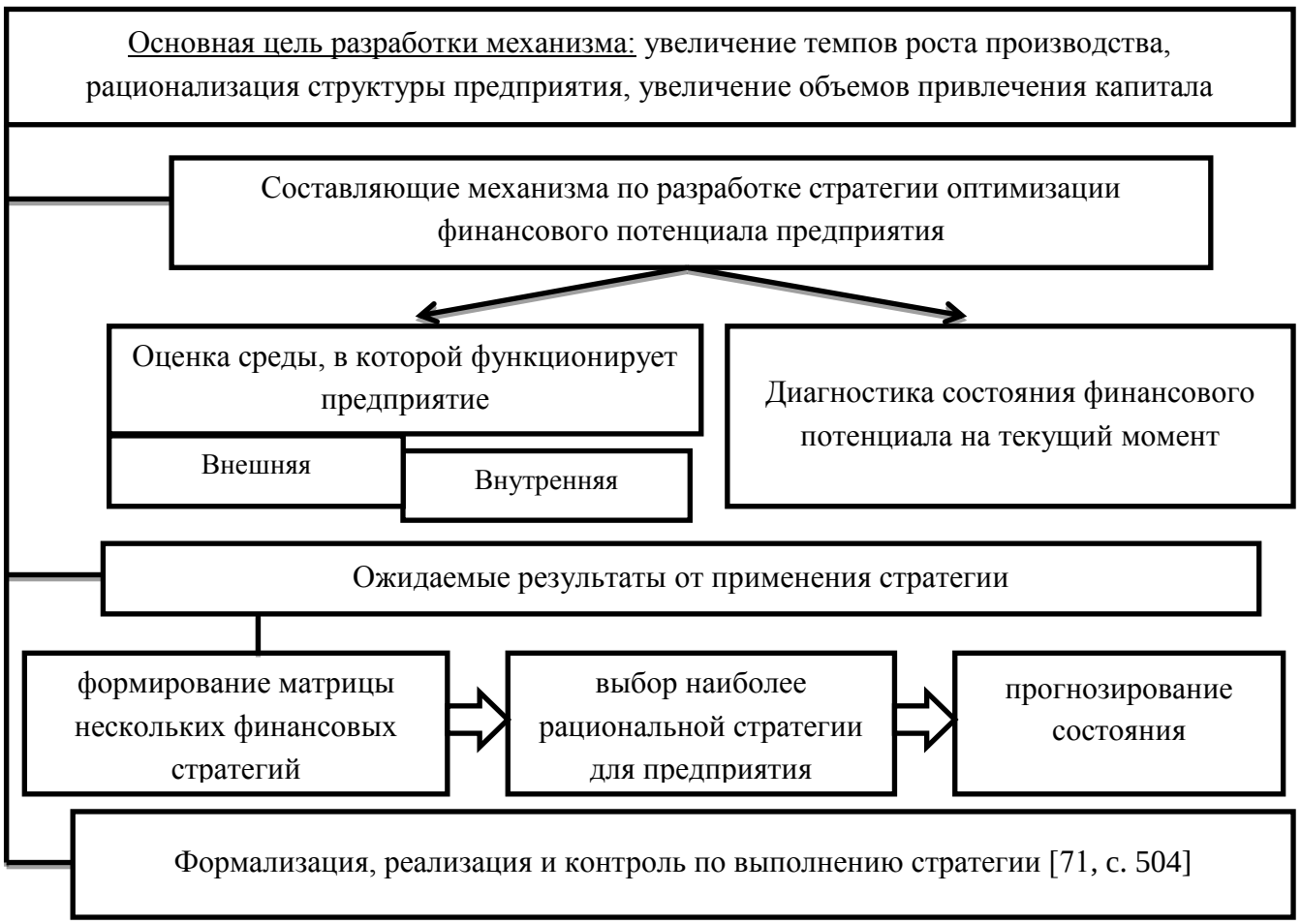


Рис. 2.73. Механизм разработки стратегии по оптимизации финансового потенциала

Финансовый потенциал, будучи категорией управления, подлежит планированию (прогнозированию), регулированию и использованию. Планируемые (прогнозируемые) значения финансового потенциала базируются, прежде всего, на скорректированных показателях его реализации в предыдущих периодах с учетом прогнозных изменений объемов продаж, рентабельности, собственного и заемного капиталов, обеспечение положительного эффекта финансового и операционного рычага, реализации инвестиционных проектов и тому подобное. В конечном счета, планирование финансового потенциала направлено на обеспечение, восстановления или сохранения финансовой устойчивости [214, с. 92-102].

Рыночная экономика повышает значимость планирования финансового потенциала предприятия, поскольку в условиях усиления конкуренции предприниматель должен заранее просчитать целесообразность каждой транзакции. Для этого необходимо определить свои затраты, прогнозируемые доходы, степень риска и, соответственно, установить размеры возможной прибыли или убытка.

Рассматривая финансовый потенциал субъекта хозяйствования как комплекс основных финансовых показателей, то можно выделить следующие основные методы комплексной оценки стратегической финансовой позиции и финансового потенциала (табл. 2.74).

Для более детального изучения вышеперечисленных комплексных методов, необходимо точнее рассмотреть их сущность.

Описательные методы основаны на определении качественных характеристик объекта оценки и отличаются субъективностью, размытостью формулировок, неоднозначностью отнесения объекта к определенному классу. Вместе с тем они могут быть полезными во время предыдущего определение стратегических приоритетов развития и их финансового обеспечения [215, с. 91].

Расчетные методы комплексной оценки опираются на количественные показатели и предусматривают их обобщение с

помощью построения аддитивных, мультипликативных, рейтинговых моделей. Изучение возможных подходов и содержание комплексной оценки финансового потенциала позволяет выделить такие расчетные методы, как рейтинговый (преимущественно бальный) метод, метод расстояний и интегральный метод [215, с. 98].

Таблица 2.74

Методы комплексной оценки финансового потенциала предприятия

№	Метод	Характеристика
1	Описательный метод	
1	Экспертный	Позволяет получить качественную характеристику финансового потенциала и основан на определении качественных характеристик оценки объекта. Может быть полезными во время предыдущего определения стратегических приоритетов развития; целесообразный во время выбора стратегических альтернатив
2	Расчетные методы	
1	Бальный (рейтинговый)	Предусматривает использование балльной шкалы оценок и опирается на количественные показатели; целесообразный во время обобщения разнокачественных характеристик объекта
2	Метод расстояний	Предполагает нормирование фактических значений показателей относительно их эталонного уровня и построение аддитивных моделей; используется с целью максимального учета различий в уровне финансового потенциала
3	Интегральный	Является обобщением метода расстояний и заключается в построении аддитивной модели финансового; используется с целью агрегирования промежуточных результатов оценки
3	Аналитические методы	
1	Графоаналитический	Предусматривает построение графической модели финансового потенциала; используется для наглядного обобщения результатов описательного или расчетных методов
2	Матричный	Предполагает разработку матрицы оценок финансового потенциала по нескольким критериям; ориентирован на определение стратегической финансовой позиции [213, с. 87]

Балльная рейтинговая оценка финансового потенциала заключается в переводе фактических значений показателей,

характеризующих состояние финансовых ресурсов и компетенций, в баллы по определенной оценочной шкале.

Метода расстояний, который осуществляется путем построения интегральной (как правило, аддитивной) модели. В состав такой модели, предлагается включать коэффициенты платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности, которые на первом этапе стандартизуют по среднеквадратическим отклонением, а на втором – с использованием «максиминного» критерия. Полученные интегральные показатели переводятся в процентную шкалу измерения, где 100 % означает высокий уровень финансового потенциала и так по уменьшению [216, с. 101].

Графоаналитические методы требуют построения профиля объекта оценки на основе фактических данных (или бальных оценок) и отличаются наглядностью результатов. Самостоятельность этой группы методов является дискуссионной, поскольку для их применения должны быть, во-первых, обоснованные и рассчитанные показатели финансового потенциала, а, во-вторых, определенные эталонные уровни этих показателей (если оценка осуществляется как один из этапов обоснования стратегической финансовой позиции).

Матричный метод, который получил наибольшую известность именно в сфере стратегического анализа и предусматривает попарное сопоставление различных критериев оценки финансового потенциала с точки зрения выявления связанных с ним возможностей или угроз.

Несмотря на обязательность построения матрицы, которая по сути является графической моделью и позиционируется в определенной системе координат, логично рассматривать матричные методы в группе с графоаналитическими – это даст более эффективный результат [217, с. 112].

Необходимо отметить, что все перечисленные комплексные методы не могут быть применены изолированно, поскольку имеют определенные ограничения и преимущества (табл. 2.75).

Учитывая комплексность объекта оценки, необходимо применять одновременно нескольких методов, которые обеспечат получение результата, наиболее релевантного целям оценки.

Необходимо отметить, что при формировании оптимальной стратегии управления финансовым потенциалом хозяйствующего субъекта нужно учитывать внутреннее и внешнее воздействия различных факторов, а именно (рис. 2.74).

Таблица 2.75

Основные преимущества и недостатки комплексных методов оценки финансового потенциала предприятия

Недостатки	Преимущества
Экспертный метод	
Субъективность; неоднозначность отнесения объекта к определенному классу; отсутствие четкой фиксации результата	Могут применяться в случаях, когда невозможно получить количественные оценки
Бальный метод	
Не учитывает дифференциации в значениях предельных показателей; субъективность при определении балльной шкалы	Позволяет привести к единой шкале измерения разнокачественные показатели
Метод расстояний	
Сложность определения эталонного уровня; показатели с большей вариацией значений в большей степени влияют на общую оценку	Наиболее формализованный; позволяет включать в системы показатели любой размерности и направленности
Интегральный	
Выводы носят ориентировочный характер; возможность получения расчетно высокого уровня финансового потенциала при низком уровне частичных показателей	Позволяет получить четкую оценку уровня финансового потенциала
Графоаналитический метод	
Не является самостоятельным; невысокая расчетная точность	Наглядность результатов; позволяет определить степень отклонение от целевого состояния
Матричный метод	
Субъективность выбора определенных критериев с последующим определением границ для классификации результатов оценки финансового потенциала предприятия	Возможность обобщения результатов по разнонаправленным критериям; ориентация на перспективу [218, с. 121]



Рис. 2.74. Факторы, влияющие на эффективность формирования финансового потенциала

При построении модели оценки финансового потенциала предприятия, необходимо учесть следующие группы финансовых показателей, которые влияют на его структуру (табл. 2.76), [220]:

Таблица 2.76

Финансовые показатели, которые сформировали саму сущность финансового потенциала

Группа показателей	Название показателя	Алгоритм расчета
Финансовая устойчивость	1. Коэффициент финансовой автономии; 2. Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами; 3. Коэффициент маневренности собственного капитала	$К_а = \frac{СК}{А}$; $К_{об} = \frac{СК\text{-}НА}{ОА}$; $К_м = \frac{СК\text{-}НА}{СК}$;
Платежеспособность	1. Коэффициент платежеспособности (покрытия); 2. Коэффициент абсолютной ликвидности 3. Коэффициент быстрой ликвидности	$К_п = \frac{ОА}{ТО}$; $К_{ал} = \frac{ДС}{ТО}$; $К_{бл} = \frac{ОА\text{-}З}{ТО}$;
Эффективность хозяйственной деятельности	1. Чистая рентабельность продаж; 2. Рентабельность активов; 3. Рентабельность собственного капитала	$К_{рп} = \frac{ЧП}{ЧД}$; $К_{ра} = \frac{ЧП}{А}$; $К_{рск} = \frac{ЧП}{СК}$;
Эффективность использования персонала	1. Производительность труда; 2. Трудоемкость оборотных активов; 3. Коэффициент полных затрат на оплату труда	$К_{пт} = \frac{ЧД}{СЧР}$; $К_{тр} = \frac{СЧР}{ОА}$; $К_{от} = \frac{(СЧР \times ЧД)/С_С}{ОС+ОА}$;
Условные обозначения		
СК – собственный капитал; А – активы; НА – необоротные активы; ОА – оборотные активы; ТО – текущие обязательства; ДС – денежные средства; З – запасы; ЧП – чистая прибыль; ЧД – чистый доход (выручка) от реализации; СЧР – средняя численность работающих; Сс – себестоимость; ОС – основные средства		

В процессе исследования эффективности состояния формирования и использования финансового потенциала предприятия необходимо рассмотреть следующие существующие научно-методические подходы к идентификации возможных режимов формирования и использования финансового потенциала предприятиями (табл. 2.77).

Таблица 2.77

Основные режимы формирования и использования финансового потенциала предприятиями

Режим использования	Пути определения уровня финансового потенциала		
	эффективность формирования и использования финансового потенциала на предприятиях	соответствие сформированного финансового потенциала использованному	адекватность сформированного и используемого финансового потенциала состояния соответствующей отрасли
1 уровень: согласованный	Эффективное использование потенциала предприятия относятся к кластеру с наивысшими результатами деятельности	Полное соответствие сформированного потенциала его использованию	Высшие результаты использования потенциала по сравнению с другими, которые работают в той же рыночной среде
2 уровень: корректировочный	Частично эффективное использование потенциала: большинство предприятий принадлежат к кластеру с высокими результатами деятельности	Частичная соответствие сформированного потенциала его фактическому использованию	Приближенные результаты использования потенциала субъектами хозяйствования по сравнению с другими, которые работают в том же рыночном среде
3 уровень: критический	Неэффективное использование потенциала: предприятия принадлежат к кластеру с самым низким результатам деятельности	Полное несоответствие сформированного потенциала его фактическому использованию	Значительно ниже результаты использование потенциала субъектами хозяйствования по сравнению с другими, которые работают в том же рыночном среде [221]

Для наиболее полного изучения перечисленных режимов, необходимо рассмотреть их более детально.

Согласованный режим формирования и использования финансового потенциала определяется эффективным использованием потенциала, он характеризуется следующими показателями:

предприятия относятся к кластеру с самым высоким результатом деятельности;

полным соответствием сформированного потенциала его использованию;

высшими результатами использования потенциала субъектами хозяйствования по сравнению с другими, которые работают в той же рыночной среде [222].

Поправочный режим формирования и использования финансового потенциала предполагает необходимость применения определенных действий, которые будут способствовать согласованности приведенных процессов. Ему характерно:

частично эффективное использование потенциала (большинство предприятий принадлежат к кластеру с высокими результатами деятельности);

частичное соответствие сформированного потенциала его фактическому использованию;

приближенные результаты использования потенциала субъектами хозяйствования по сравнению с другими, которые работают в той же рыночной среде.

Критический режим формирования и использования финансового потенциала требует существенных корректирующих мероприятий по достижению сбалансированности таких процессов как формирования и использования. Ему характерно:

неэффективное использование потенциала (предприятия относятся к кластеру с самым низким результатом деятельности);

полное несоответствие сформированного потенциала его фактическому использованию;

значительно более низкие результаты использование потенциала субъектами хозяйствования по сравнению с другими, которые работают в этой же рыночной среде [222].

Рассмотрев основные показатели и составляющие, можно выделить основные факторы успеха в обеспечении эффективного управления финансовым потенциалом предприятия (рис. 2.75).



Рис. 2.75. Факторы, влияющие на эффективность управления финансовым потенциалом

Рассмотрев структуру потенциала предприятия и этапы формирования оптимальной стратегии по управлению финансовым потенциалом, а также существующие методы оценки финансового потенциала, можно построить модель оценки финансового потенциала субъекта хозяйствования, которая позволит выбрать основные направления оптимизации деятельности предприятия, в том числе, разработать и выбрать наиболее подходящую стратегию поведения, направленную на максимальное получение прибыли и минимизацию различных рисков и затрат.

Главной целью построения данной модели будет определение дальнейшей деятельности предприятия, то есть выявление методов оптимизации его дальнейшего не только тактического, но и стратегического развития [227, с. 182].

Такая модель будет иметь сложную структуру и состоять из нескольких основных этапов, которые в свою очередь будут иметь свои подэтапы. При формировании эффективной модели управления финансовым потенциалом необходимо соблюдать следующие ключевые составляющие стратегии предприятия (рис. 2.76).

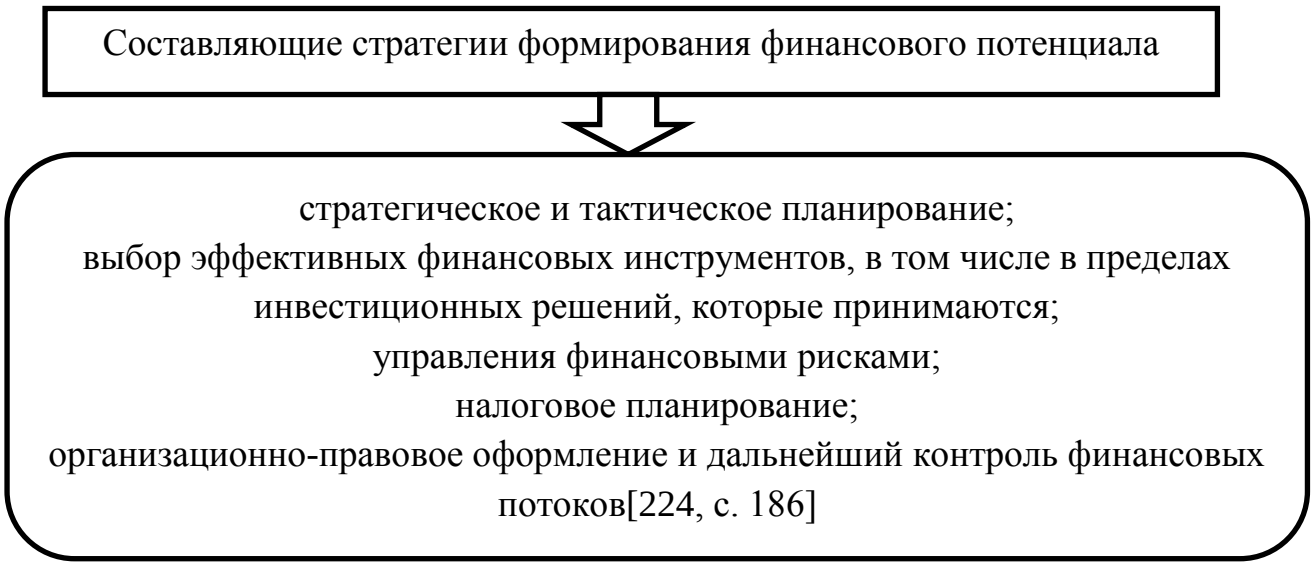


Рис. 2.76. Стратегия формирования финансового потенциала

Итак, модель оценки финансового потенциала предприятия, будет иметь следующий вид, (рис. 2.77):



Рис. 2.77. Модель оценки финансового потенциала предприятия

Данная методика расчета охватывает все основные процессы, которые происходят в разных сферах внутренней среды. Необходимо сказать, что наиболее эффективно использовать предложенную модель можно, если учесть особенности предприятия, а также макроэкономическую обстановку страны, в которой находится данное предприятие. В результате этого обеспечивается системный подход к оценке субъекта хозяйствования и его потенциала, который в свою очередь, даст возможность определить слабые и сильные стороны, а также создать на этой основе комплексный план дальнейшего развития.Базовым и необходимым условием экономического роста, стремление к которому присуще всем без исключения субъектам хозяйствования, является финансовый потенциал. Проблематика формирования финансового потенциала на макро - и микроуровне заключается не в отсутствии финансовых ресурсов в целом, а в формах и методах их распределения между хозяйствующими субъектами рынка. Поэтому именно от финансовой политики предприятия зависит во многом уровень его развития.

Анализируя статистические показатели финансовых результатов предприятий РФ с 2000-2014 гг., можно сказать, что наблюдается снижение прибыли и увеличение убыточных предприятий. Это говорит о необходимости оптимизации использования имеющегося финансового потенциала с учетом внешних и внутренних факторов, что в последующем обеспечит рост рентабельности, как по отдельным отраслям экономики, так и в целом. Поэтому изучение данного понятия является очень актуальным.

Совершенствование финансового потенциала возможно путем повышения результативности размещения и использования ресурсов предприятия. При этом обеспечивается развитие производства или других сфер деятельности на основе роста прибыли и активов при сохранении платежеспособности и кредитоспособности. Таким образом, финансовый потенциал является одним из важных источников развития предприятий, а вследствие – государства.

2.16. Аспекты прогнозирования финансовой устойчивости отечественных предприятий

В условиях становления и развития экономики Донецкой Народной Республики особую актуальность приобретают вопросы повышения эффективности использования резервов отечественных предприятий. Действуя в условиях финансово-экономической блокады руководству организаций необходимо особое внимание уделять системе обеспечения устойчивости работы, прибегая к различным инструментам прогнозирования.

Объективная необходимость вынуждает уделять большее внимание прогнозированию финансовой деятельности, в частности такого основного параметра как финансовая устойчивость. Целью деятельности любого предприятия является получение максимальной прибыли. Чтобы оценить в будущем возможную величину доходов, прибыли, уровень финансовой устойчивости, а также эффективность вложения средств руководству предприятия необходимо определить последовательность действий и рассчитать предполагаемый результат от этих действий. Прогнозирование призвано решать эту задачу, позволяя определить будущее финансовое состояние предприятия, возможную структуру его активов и пассивов, уровень прибыльности.

Актуальность работы обусловлена объективным стремлением руководства предприятия улучшить результаты финансовой деятельности, повысить уровень финансовой устойчивости. В данной ситуации прогнозирование, которое заключается в возможности оценки и расчета всех возможных итогов развития событий и исключении факторов, оказывающих негативное воздействие на полученный результат, становится необходимым инструментом управления.

Вопросам необходимости методов прогнозирования в управлении финансовой деятельности предприятия, в частности финансовой устойчивости, посвящено множество работ как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди них: В.В. Баранов,

Т.Г. Саакян, А.И. Орлов, И.И. Омельченко, Л.Н. Усенко, Г. Земитан, О.И. Дранко, Э.О. Румянцев, И.А. Бланк и др. Однако нестабильная экономическая ситуация, в которой функционируют отечественные предприятия, обуславливает необходимость дальнейших исследований в данной сфере.

Целью работы является рассмотрение теоретико-методических аспектов организации процесса прогнозирования финансовой устойчивости для получения достоверных результатов о его финансово-хозяйственной деятельности и обеспечения эффективной деятельности отечественных предприятий.

Объектом исследования данной работы выступает процесс развития прогнозирования финансовой устойчивости предприятия, а также финансово-хозяйственная деятельность Приватного акционерного общества «Донецксталь» - металлургический завод».

Предметом исследования является совокупность теоретических и практических вопросов прогнозирования финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

В современных условиях развития рыночной экономики финансовая устойчивость является важным фактором успешного функционирования любого предприятия, выступая основой его стабильности. Уровень финансовой устойчивости влияет на хозяйственную деятельность предприятия, поскольку деловые партнеры (инвесторы, поставщики, кредиторы) отдают предпочтение надежным и платежеспособным партнерам.

Проблема обеспечения финансовой устойчивости приобрела большое значение, что обусловило повышенный интерес к ней со стороны ученых-экономистов. Изучению различных аспектов финансовой устойчивости предприятия посвящены работы многих ученых-экономистов, среди которых труды: Абрютина М.С., Бланка И.А., Грачева А.В., Коробова М.Я., Кривицкой О.Р., Мамонтова Н.А., Баканова М.И., Ковалева В.В., Савицкой Г.В., Филимоненкова А.С., Цал-Цалко Ю.С., Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С. и т.д. Однако, несмотря на достаточно большое число публикаций по данной проблеме, было установлено, что в финансово-экономической

литературе отсутствует единый подход к определению понятия «финансовая устойчивость предприятия». Основные научные подходы к определению сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» представлены в таблице 2.78.

Таблица 2.78

Научные походы к определению сущности понятия «финансовая устойчивость»

Автор	Сущность определения финансовой устойчивости
1	2
Капанадзе Г.Д. [234, с.52]	Под финансовой устойчивостью понимает интегрированную характеристику, которая отражает возможность предприятия стабильно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность в долгосрочной перспективе.
Бурцев А.Л. [231, с.25]	Финансовая устойчивость - временные и пространственные тенденции функционирования финансового механизма предприятия, вызванные стабильностью (нестабильностью) экономического развития.
Грачев А.В. [232, с.25]	Финансовая устойчивость предприятия - возможность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам за счет конкретных источников покрытия – текущих активов.
Маркарьян Э.А., Герасименко Г.Г. [236, с.123]	Финансовая устойчивость компании характеризуется соотношением собственных и заемных средств, темпами накопления собственных средств в результате хозяйственной деятельности, соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств, обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками.
Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. [243, с. 174]	Финансовая устойчивость - характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над 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.
Стоянова Е.С.	Финансовая устойчивость – это способность предприятия маневрировать средствами, финансовая независимость. Это также определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.
Крейнина М.Н.	Финансовая устойчивость - способность организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживать полученные кредиты и обеспечивать производство качественной продукции.
Колчина И.В.	Финансовая устойчивость предприятия - это характеристика уровня риска деятельности предприятия с точки зрения сбалансированности или превышения доходов над расходами.

В экономической литературе выделяют два научных подхода к определению понятия «финансовая устойчивость»:

первый – развивался в отечественной экономике и основными критериями финансовой устойчивости являются платежеспособность предприятия и его обеспеченность собственными оборотными средствами;

второй – сложился в западной экономической практике и основным критерием финансовой устойчивости предприятия считается его независимость от кредиторов.

В научных публикациях понятие устойчивости достаточно часто отождествляют с надежностью, стабильностью и равновесием. Во многих работах финансовая устойчивость рассматривается с позиции анализа финансового состояния и включает такие показатели, как: коэффициенты ликвидности, коэффициенты платежеспособности, а также деловой активности, денежных потоков, рентабельности и эффективности управления [228].

В ходе исследования было установлено, что финансовая устойчивость является одним из важнейших условий стабильного функционирования предприятия и определяется как такое состояние финансовых ресурсов, при рациональном использовании которых предприятие осуществляет поставленные цели.

Предприятие является комплексной системой и среди других принципов организации его финансов необходимо выполнение таких его требований, как полное обеспечения финансовой устойчивости, гибкости и рациональности [229]. От успешной реализации этих требований зависит как эффективность функционирования предприятия, так и величина его финансовых результатов. Финансовая устойчивость свидетельствует о состоянии финансового «здоровья» предприятия [230].

С помощью оценки финансового состояния предприятия можно определить не только его конкурентоспособность во внешней среде, но и потенциал в деловом сотрудничестве, а также оценить, в какой степени гарантированы экономические интересы предприятия и его партнеров. Одной из наиболее важных характеристик финансового

состояния является финансовая устойчивость предприятия, во многом определяющая стабильность его деятельности [231].

Таким образом, важнейшим фактором в оценке финансового состояния предприятия в целом является оценка его финансовой устойчивости, которая непосредственно отражает финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Финансовая устойчивость является одной из важнейших и значительных характеристик финансово-экономической деятельности предприятия.

Предприятие, которое имеет достаточный уровень финансовой устойчивости, имеет преимущества перед другими предприятиями той же специализации в различных областях: в области привлечения инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Также такое предприятие очень редко вступает в конфликт с государством и обществом, своевременно выплачивая налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату - работникам, дивиденды - акционерам, а также гарантирует банкам возврат кредитов и уплату процентов по ним.

В экономической теории не существует однозначного единого методического подхода к анализу финансовой устойчивости, в частности, не существует единой методики, единого перечня показателей, а также общей методики их расчета и трактовки.

Все существующие методики анализа финансовой устойчивости можно разделить на следующие группы:

методики, основанные на системе коэффициентов;

методики, включающие интегральные показатели;

методики, содержащие системы неравенств;

многомерные статистические методы и элементарные экономико-математические методы и модели [232].

Достоинство методики Шеремета А.Д. и Негашева Е.В. заключается в том, что существует возможность всестороннего глубокого анализа устойчивости предприятия с применением различной финансовой информации. Недостатком методики является

сложность её применения, т.к. при анализе потребуется значительный объем финансовой информации, и ее реализация возможна только штатными работниками самого предприятия.

Методика Лысенко Д.В. интересна тем, что она дает достаточно широкое представление о финансовой устойчивости, не требуя при этом внутрифирменной информации. Особенность рассматриваемой методики заключается в детальной сравнительной оценке значений показателей финансовой устойчивости [233].

Методика Глазунова М.И. удобна в применении тем, что коэффициент собственного оборотного капитала рассчитывается по различным формулам в зависимости от источников его формирования. Это помогает сделать анализ более точным и дает возможность учитывать специфику финансового менеджмента конкретной организации.

Методика Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А. основывается на анализе динамики показателей структуры капитала. Применение рассматриваемой методики дает обобщенное представление о финансовом состоянии организации и позволяет оценить резервы устойчивости. Достоинство данной методики заключается в том, что она проста в применении [234].

В методиках, которые предлагают использовать для анализа финансовой устойчивости отечественные экономисты, критерием оценки финансовой устойчивости предприятия является излишек либо недостаток источников финансирования для формирования запасов.

Бень Т.Г. и Довбня С.Б. рассматривают методику интегральной оценки финансовой устойчивости предприятия, которая основывается на расчетах коэффициентов платежеспособности, коэффициентах финансовой автономии и качества активов.

Крючок С.И. предлагает выполнять оценку финансовой устойчивости предприятия с помощью интегрального показателя, который включает в себя четыре коэффициента ликвидности и два платежеспособности. Однако такие методики интегральной оценки

применяются только для экспресс-анализа финансовой устойчивости предприятия.

Многие специалисты рекомендуют использовать методику диагностики банкротства Г.В. Савицкой. После проведенного финансового анализа проводится оценка деятельности организации в целом, устанавливаются конкретные факторы, оказывающие положительное и отрицательное влияние на результаты оценки, а также разрабатываются варианты для принятия оптимальных управленческих решений, как для руководства компании, так и для ее партнеров по бизнесу.

Рассматриваемые в данной работе методики имеют общие черты, однако каждый автор при построении данного показателя рассматривает разные составляющие, результаты которых в итоге позволяют оценить финансовую устойчивость предприятия.

В данной экономической обстановке, которая сложилась в условиях трансформации системы экономических отношений, происходят коренные изменения деятельности организаций. Эти изменения благодаря целям реформирования должны привести к созданию хозяйствующих субъектов, которые обязаны обеспечить реальную финансовую устойчивость. Для этого руководству организации необходимо быстро реагировать на ограничения, которые создаются системой экономических отношений, маневрируя финансовыми ресурсами и производственными программами. Следует «выработать иммунитет» к воздействию внешних и внутренних факторов, которые нарушают воспроизводственную деятельность организации.

Следует отметить, что финансовая деятельность любого предприятия представляет собой комплекс процессов, взаимосвязанных между собой и зависящих от многочисленных и разнообразных факторов.

В ходе исследования было установлено, что факторы, которые влияют на финансовое состояние предприятия, целесообразно разделить на внешние и внутренние (рис. 2.78.).

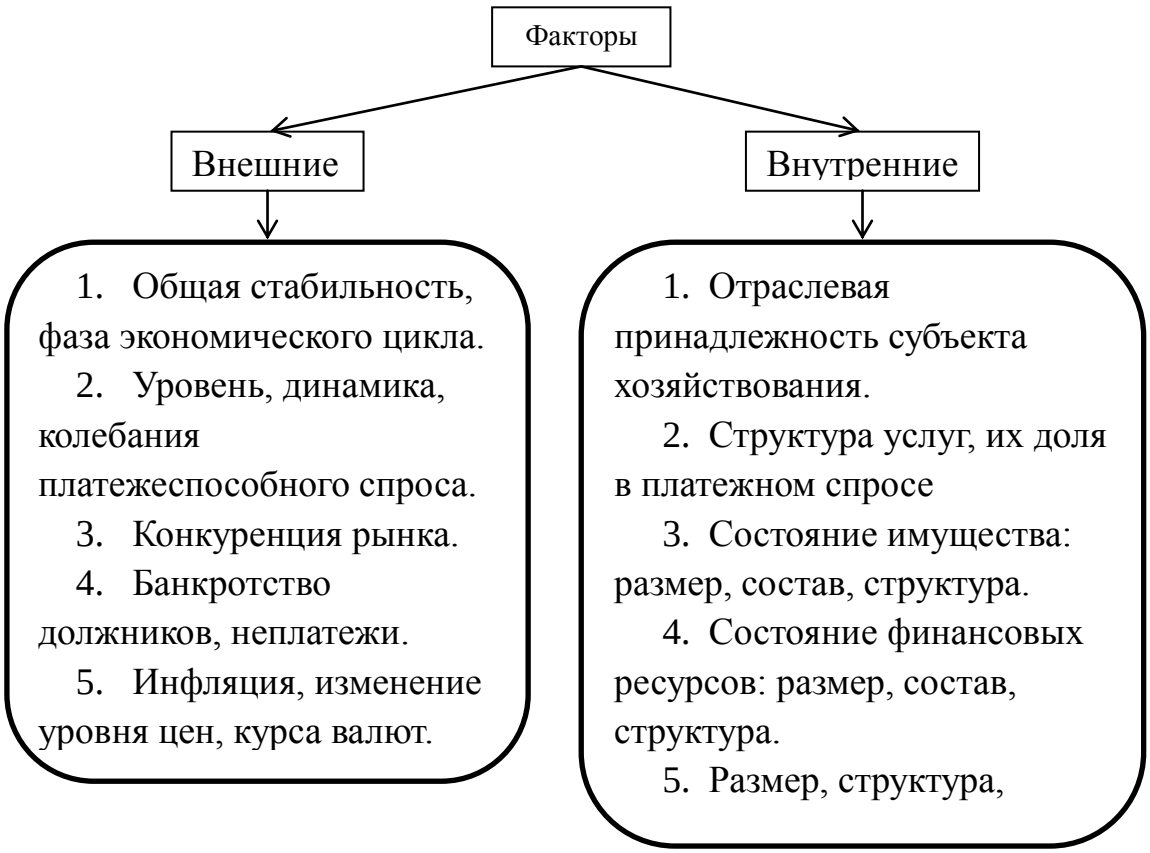


Рис. 2.78. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

Внутренние факторы считаются зависимыми, поэтому предприятие в состоянии корректировать свою финансовую устойчивость, оказывая на них влияние.

Внешние факторы не зависят от предприятия, то есть предприятие не способно влиять на них и поэтому должно приспосабливаться к ним [235, с.12].

Группу внешних факторов, которые влияют на платежеспособность предприятия, составляют: ориентированность спроса на импорт, инфляция издержек, недостаточность правового режима, противоречивая государственная финансовая политика, бюджетное недофинансирование, чрезмерная налоговая нагрузка.

К внутренним факторам, которые оказывают дестабилизирующее воздействие на финансовую устойчивость предприятия, относят: неэффективное управление, слаборазвитый маркетинг, недостаточную конкурентоспособность продукции,

нерентабельность бизнеса, быстрый износ основных средств, раздробленность уставного капитала, неоптимальные долги и запасы.

Таким образом, влияние внешних и внутренних факторов может ослабить финансовую устойчивость предприятия и снизить его платежеспособность, особенно, если взаимодействуют обе группы факторов [236, с. 12].

Следует рассмотреть факторы, влияющие на финансовую устойчивость, более подробно:

1) Инфляция. На финансовую устойчивость организации отрицательно влияет рост инфляции в стране.

2) Требования кредиторов. В случае требования возмещения долгов всеми кредиторами одновременно, предприятие, имеющее достаточно высокий уровень финансовой устойчивости, может иметь для себя самые неожиданные последствия, вплоть до банкротства.

3) Банкротство должников. В случае банкротства заемщиков предприятия, оно не сможет получить свои долги.

4) Изменения налоговой системы. Финансовая устойчивость предприятия может снизиться, если в стране наблюдается повышение налоговых платежей, а предприятие не в силах их платить.

5) Экономическая политика государства. Финансовая устойчивость во многом зависит от того, какую экономическую политику ведёт правительство: уменьшает ли оно налоги, поощряет ли отечественных производителей, принимает ли какие-либо меры по повышению качества выпускаемой продукции.

6) Качество выпускаемой продукции. Если предприятие производит продукцию высокого качества, следовательно, её покупательная способность вырастет, а это, в свою очередь, положительно повлияет на финансовое состояние организации.

7) Колебание валютных курсов. Касается в основном предприятий, имеющих в наличии иностранную валюту, совершающих валютные операции и т.д.

8) Сезонность поступления денежных потоков. Основные денежные потоки на некоторых предприятиях приходятся на какое-либо определенное время года [237, с. 12-13].

В целом можно отметить, что финансовая устойчивость является комплексным понятием, которое обладает внешними формами проявления и формируется в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности и находится под влиянием множества различных факторов.

А так как на финансовую устойчивость влияет множество факторов, то для обеспечения эффективного процесса развития хозяйствующего субъекта важнейшим элементом является прогнозирование.

Под прогнозированием понимается процесс исследования и оценки развития будущих событий или результатов деятельности. Прогнозирование финансового состояния чрезвычайно важно для эффективного функционирования хозяйствующих субъектов.

С помощью финансового прогнозирования, которое позволяет оценить перспективу финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, можно узнать его будущее состояние - благополучное либо же несостоятельное. Для хозяйствующих субъектов важная роль финансового прогнозирования заключается в том, что оно помогает принимать рациональные и адекватные управленческие решения, которые определяют основные направления развития финансовой деятельности предприятия [238].

Цель финансового прогнозирования заключается в том, чтобы оценить перспективы влияния внутренних и внешних факторов на состояние финансовых ресурсов в будущем и функционирование предприятия.

Существует множество подходов к классификации прогнозов по различным параметрам, некоторые классификационные признаки изображены на рис. 2.79 [239].

Обычно в экономической литературе рассматривают два подхода к определению сущности финансового прогнозирования. В первом выделяют, что финансовое прогнозирование является составляющим элементом финансового планирования. Во втором рассматривают финансовое прогнозирование как относительно

самостоятельную управленческую функцию, выступающую основой процесса финансового планирования.



Рис. 2.79. Классификация прогнозов [239]

Универсального метода прогнозирования не существует. Хотя существует множество разработанных методов прогнозирования, но все они ставят перед собой одну и ту же цель – предсказать события, которые могут произойти в будущем, для того чтобы можно было учесть их при планировании будущей деятельности предприятия и разработки его стратегии [240].

Принято рассматривать два подхода к прогнозированию – это качественный и количественный методы. Качественные методы прогнозирования носят субъективный характер и дают возможность прогнозировать будущее состояние предприятия без использования количественных данных. Количественные методы прогнозирования основаны на использовании данных об истории объекта

исследования, статистических данных. Данный метод рассматривает две категории – анализ временных рядов и анализ причинно-следственных связей.

Временной ряд представляет собой набор числовых значений, которые были получены в течение определенного количества последовательных периодов времени, а метод анализа временных рядов позволяет спрогнозировать будущее значение числовой переменой на основе ранее полученных значений этой переменной [241].

С помощью методов причинно-следственных связей можно определить непосредственно те факторы, которые влияют на значения числовой переменной, которая прогнозируется. К таким методам относятся: эконометрическое моделирование, методы множественного регрессионного анализа и другие.

Основные методы прогнозирования представлены на рис. 2.80.

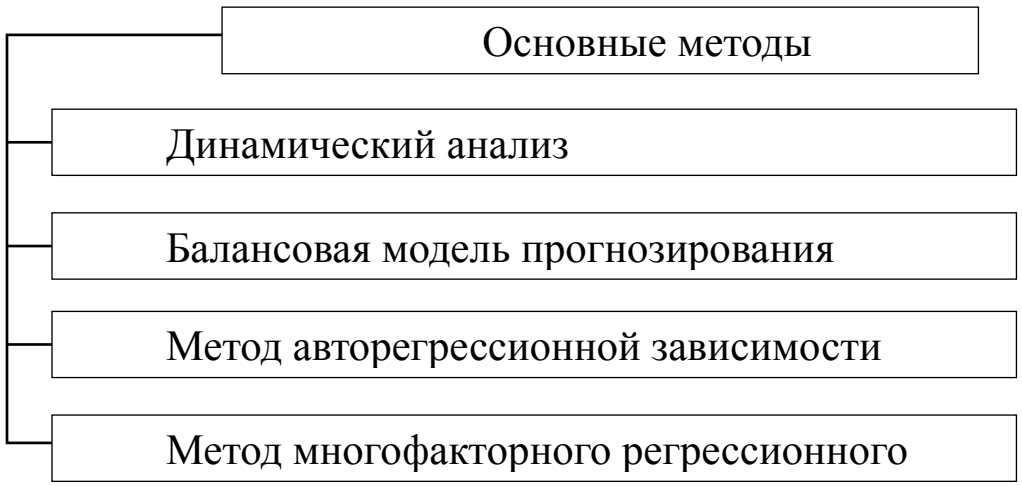


Рис.2.80. Основные используемые методы прогнозирования [241]

Рассмотрим базовые методы прогнозирования финансового состояния предприятия:

1) Динамический анализ – метод, который предполагает, что прогнозируемый показатель изменяется прямо пропорционально с

течением времени. Прогнозируемое значение определяется с помощью следующего уравнения [245]:

$$Y = a + b * x, \quad (2.23)$$

где Y – прогнозируемый показатель,
a, b – параметры уравнения регрессии, которые, обычно, находятся с помощью метода наименьших квадратов.
x - порядковый номер периода.

Данный метод анализа используется для того, чтобы определить одну из составляющих временного ряда – трендовую составляющую.

2) Сущность балансового метода заключается в том, что баланс может быть описан различными балансовыми уравнениями, которые отражают взаимосвязь между активами и пассивами предприятия [246]. Простейшее балансовое уравнение имеет вид:

$$А = СК + О, \quad (2.24)$$

где А – активы,
СК – собственный капитал,
О – обязательства.

Данная модель прогнозирования позволяет формировать прогноз финансовой отчетности, сочетая в себе относительную простоту и практическую ценность. Однако на практике прогнозирование осуществляется путем использования более сложных балансовых уравнений и сочетания данного метода с другими методами прогнозирования [245].

3) Метод авторегрессионной зависимости предполагает, что экономические процессы отличаются своей взаимозависимостью и тем, что значение практически каждого экономического показателя в момент времени зависит от состояния этого показателя в предыдущих периодах. Общее уравнение авторегрессии:

$$Y_0 = a_0 + a_1 * y_{t-1} + a_2 * y_t, \quad (2.25)$$

где Y_t – прогнозируемое значение показателя в момент времени t,
a_i – коэффициент регрессии (параметр уравнения),
t – период времени [246].

4) Метод многофакторного регрессионного анализа применяется для того, чтобы спрогнозировать показатель на основе имеющихся связей между ним и другими показателями. Сначала с помощью качественного анализа определяется количество факторов, которые в наибольшей степени влияют на изменение прогнозируемого показателя. Модель регрессионного анализа:

$$Y = a_0 + a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + \ldots + a_n * x_n, \quad (2.26)$$

где Y – прогнозируемый показатель,
a_i – коэффициенты регрессии (параметры уравнения),
x_i – факторы, влияющие на изменение прогнозируемого показателя.

С помощью данного метода можно найти правильный набор взаимосвязанных признаков, а также направления причинно-следственных связей между ними [245].

Необходимо также отметить, что не всегда в процессе прогнозирования количественные методы применяются в «чистом виде», чаще всего используются комплексные методики, в состав которых входят как количественные, так и качественные методы.

Представленные методики имеют свои недостатки и преимущества для отдельных предприятий. Каждая организация выбирает для себя наиболее подходящий метод прогнозирования исходя из специфики своей деятельности [247].

В период становления и развития экономики Донецкой Народной Республики успешное функционирование хозяйствующих субъектов чрезвычайно важно. В таких условиях необходимо уделять достаточное внимание прогнозированию финансового состояния предприятия.

Под финансовым состоянием хозяйствующего субъекта понимают способность предприятия финансировать свою деятельность, т. е. предприятие должно иметь достаточное количество финансовых ресурсов, необходимых для нормального функционирования. Финансовое состояние характеризуется достаточным количеством ресурсов, рациональным их размещением, финансовыми взаимоотношениями с деловыми партнерами, ликвидностью, платежеспособностью, а также финансовой устойчивостью.

На примере ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод», расположенном в городе Донецке рассмотрим необходимость прогнозирования финансовой устойчивости в становлении и развитии Донецкой Народной Республики.

ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» создано в августе 2002 года на базе доменного и мартеновского цехов Донецкого металлургического завода.

ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» - современное предприятие черной металлургии Донецкой Народной Республики, основными направлениями деятельности которых является - модернизация производства и внедрение новых технологий, решение экологических вопросов, расширение сортамента и выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции [244].

Сегодня это современное металлургическое предприятие, специализирующееся на производстве:

литейного и передельного чугуна;

более 100 разновидностей углеродистых, конструкционных, низколегированных, легированных обыкновенного качества, качественных и высококачественных марок стали;

церковных колоколов из цветного высококачественного сплава;

стройматериалов, шлаковой продукции и продукции известкового производства.

ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» признано Английским Регистром Ллойда как производитель стали и полуфабрикатов из нее (слябов и слитков мартеновского

производства из углеродистых и углеродисто-марганцовистых марок стали нормальной и повышенной прочности) по Правилам Регистра.

ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» было первым отечественным предприятием отрасли, которое внедрило и сертифицировало интегрированную систему управления качеством, экологией и охраной труда в соответствии с требованиями международных стандартов ISO 9001:2000, ISO 14001:2004 и OHSAS 18001:1999 [244].

Рассмотрим динамику уровня финансовой устойчивости на основе коэффициентного анализа:

1. Коэффициент финансовой автономии (независимости) – характеризует долю собственных средств предприятия (собственного капитала) в общей сумме средств, авансированных в его деятельность (форм. 6) [245].

$$К_{авт} = \frac{Собственный\,капитал}{Всего\,источников\,средств} = \frac{стр.1495\,ф.1}{стр.1900\,ф.1}, \qquad (2.27)$$

Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие. На практике установлено, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственных источников финансирования, то есть источники финансирования предприятия (общая сумма капитала) должны быть хотя бы наполовину сформированы за счет собственных средств. Таким образом, критическое значение коэффициента автономии — 0,5 [245].

2. Коэффициент финансовой зависимости – характеризует долю заемных средств в финансировании предприятия (форм. 7) [55].

$$К_{зав} = \frac{Всего\ источников\,средств}{Собственный\,капитал} = \frac{стр.\,1900\,ф.1}{стр.\,1495\,ф.1}, \qquad (2.28)$$

Критическое значение коэффициента финансовой зависимости — 2.

3. Коэффициент финансового риска – показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных (форм. 8) [245].

$$К_{ф.р.} = \frac{\text{Привлеченные средства}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{стр.1900 ф.1} - \text{стр.1495 ф.1}}{\text{стр.1495 ф.1}}, \quad (2.29)$$

Оптимальное значение данного коэффициента — больше или равно 0,5. Критическое значение — 1.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте, то есть в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами (форм. 9) [245].

$$К_{ман} = \frac{\text{Собствнные оборотные ср - ва}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{стр.1495 ф.1} - \text{стр.1095 ф.1}}{\text{стр.1495 ф.1}} \quad (2.30)$$

Этот показатель может значительно варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия. Нормальной считается ситуация, при которой коэффициент маневренности в динамике незначительно увеличивается [245].

На основе данных показателей, представленных в финансовой отчетности Приватного акционерного общества «Донецксталь» - металлургический завод» были рассчитаны показатели финансовой устойчивости коэффициентным методом, которые отображены в табл. 2.79.

Проанализировав расчеты коэффициентов капитализации на основе данных ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» за период 2010 – 2014 гг. можно в целом отметить, что в 2014 году по сравнению с 2010 годом уровень финансовой устойчивости предприятия с позиций структуры источников средств сильно

снизился и увеличилась зависимость предприятия от внешних кредиторов.

Таблица 2.79

Динамика показателей финансовой устойчивости ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» за период 2010 – 2014 гг.

Показатели	Годы					2014 г. к 2010 г. (абс.)	Рекомен-дуемое значение
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.		
1. Коэффициент финансовой автономии	0,18	0,24	0,29	0,25	0,13	-0,05	≥ 0,5
2. Коэффициент финансовой зависимости	5,6	4,1	3,5	3,87	7,8	2,2	< 2
3. Коэффициент финансового риска	4,65	3,1	2,5	2,87	6,8	2,15	≤ 0,5
4. Коэффициент маневренности	-0,59	-0,05	-0,004	-0,29	-1,3	-0,71	> 0

Проанализировав расчеты коэффициента автономии на основе данных ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» можно сделать вывод о том, что в структуре капитала предприятия преобладают заемные средства, что свидетельствует о зависимости предприятия от внешних кредиторов. В 2014 г. по сравнению с 2010г. коэффициент финансовой автономии снизился на 0,05 и составил 0,13. Считается, что нормальным значением данного показателя является 0,5 и выше, однако каждое предприятие определяет для себя оптимальный уровень соотношения собственных и заемных средств, учитывая специфику своей деятельности.

Расчеты коэффициента финансовой зависимости свидетельствуют об увеличении доли заемных средств в финансировании предприятия, а, следовательно, и утрату финансовой независимости. В 2014 г. по сравнению с 2010 г. данный показатель увеличился на 2,2 и составил 7,8. Рекомендуемое значение коэффициента финансовой зависимости – не более 2. Однако предприятие выбирает для себя оптимальное соотношение

собственных и заемных средств самостоятельно. Но такое значение является неблагоприятным для функционирования предприятия.

Проанализировав результаты расчета коэффициента финансового рискаПрАО «Донецксталь» - металлургический завод», можно отметить, что наблюдается рост данного коэффициента в динамике, что свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т. е. о снижении финансовой устойчивости. В 2014 г. по сравнению с 2010г. данный показатель увеличился на 2,15 и составил 6,8 при рекомендуемом уровне не более 0,5. ПрАО «Донецксталь» - металлургический завод» характеризуется очень низким уровнем маневренности собственного капитала, то есть коэффициент маневренности недостаточный для того, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия. В 2014 г. по сравнению с 2010 г. снизился на 0,71 и составил -1,3.

В целом предприятие характеризуется низким уровнем финансовой устойчивости в 2014 г. по сравнению с предыдущими периодами. Причиной такого значительного спада в 2014 году уровня финансовой устойчивости стала нестабильная и неблагоприятная экономическая и политическая ситуация как в стране, так и во всем мире. Для обеспечения достаточного уровня финансовой устойчивости в условиях нестабильной ситуации внешней среды необходимо, чтобы хозяйствующий субъект мог адаптироваться к изменениям внешней среды, которые препятствуют развитию данной организации. В таком случае целесообразно проводить оценку, планирование и прогнозирование финансовых показателей предприятия, чтобы руководство могло принять правильные решения для поддержания и роста уровня финансовой устойчивости.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовое прогнозирование, в частности прогнозирование финансовой устойчивости, позволяет решить множество поставленных задач для того, чтобы предприятие успешно функционировало, некоторые из них представлены ниже:

разработкановых сценариев финансового развития;

оценка эффективности внедрения новых сценариев финансового развития;

возможность предупреждения негативных последствий выбранных сценариев;

принятие правильного решения на основе произведенных прогнозных расчетов;

усиление контроля деятельности хозяйствующего субъекта и другие.

В связи со сложившейся обстановкой в государстве необходимо подчеркнуть, что финансовое прогнозирование является неотъемлемым элементом экономического развития Донецкой Народной Республики, так как на базе прогнозных оценок формулируются и принимаются обоснованные управленческие решения, которые непосредственно касаются перспективного финансового развития как отдельного хозяйствующего субъекта, так и всего государства.

2.17. Диагностика финансового состояния отечественных предприятий

Рыночные отношения в корне изменили условия функционирования предприятий. Так, для того, чтобы выжить, предприятия должны проявлять инициативу, осторожность, чтобы повысить эффективность производства и не допустить банкротства.

В рыночных условиях залогом выживания и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс реализации товаров, а также расходы на его расширение и обновление.

Определение границ финансовой устойчивости предприятия относится к наиболее важным экономическим проблемам в условиях

перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятия средств для развития торговли, а также неплатежеспособности и банкротству, а «избыточная» финансовая устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния, который показывает, в каких конкретных направлениях нужно вести эту работу. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Главными проблемами финансового состояния предприятий Донецкой Народной Республики является нестабильная политическая и экономическая ситуация в регионе, отсутствие полноценных финансовых учреждений, а также отсутствие гибкого финансового планирования и анализа, несвоевременное выявление финансовой нестабильности. Если на нестабильность в регионе предприятия повлиять не могут, то очень важно своевременно выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности, найти управленческие решения по улучшению финансовой деятельности и финансового состояния предприятия.

Проблемам финансового состояния предприятия посвящен ряд работ как зарубежных, так и отечественных ученых-экономистов. А именно, вопросы оценки финансового состояния рассматривали Дж. Кэнон, В.В. Ковалева, С.Ф. Покропивный, А.М. Поддерегин, И.А. Бланк, А.В. Войчак и другие.

Целью работы является исследование и обоснование возможностей использования различных методов анализа финансового состояния на современном предприятии.

В рыночных условиях хозяйствования исследование финансового состояния предприятий и определение путей его улучшения приобретают особое значение, поскольку устойчивое финансовое состояние отдельных предприятий является

предпосылкой благосостояния его работников, своевременного и полного выполнения бюджета, стабилизации экономики страны в целом.

При своевременной разработке и внедрении мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния в долгосрочном периоде, такие предприятия могут увеличить свой имущественный потенциал, восстановить платежеспособность и прибыльность. Предотвращение развития негативных кризисных явлений на предприятии возможно только при условии систематического обеспечения управленческого персонала информацией о текущем уровне финансовой устойчивости и способности предприятия к дальнейшему развитию.

Сегодня научная мысль не имеет общепринятой точки зрения по поводу четкого определения сущности понятия «финансовое состояние предприятия». Теоретическое определение понятия является принципиальным с учетом его дальнейшего практического использования, поскольку исследования нормативных документов свидетельствуют об отсутствии единых подходов к трактовке этого понятия.

Согласно методике интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций, указано: «Финансовое состояние предприятия - это комплексное понятие, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятий, определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и использование финансовых ресурсов» [248, с.7].

Положением о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, подлежащих приватизации, финансовое состояние предприятия определяется как совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов предприятия, реальные и потенциальные возможности предприятия [249, с.8].

Базилинская А. Я. рассматривает финансовое состояние предприятия (Financial Position) как совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [250, с.6].

В методических рекомендациях по анализу финансово-хозяйственного состояния предприятий и организаций Государственной налоговой администрации Украины отмечается, что «финансовое положение (состояние) является комплексным понятием и отражает рейтинг компании на финансовом рынке, его кредито- и налогоспособность, характеризуется системой показателей, которые определяют на конкретную дату».

Крамаренко Г.А., Черная А.Е. в своем исследовании дают следующее определение. Финансовый анализ является методикой оценки текущего и перспективного финансового состояния предприятия на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации. Он призван выявить сильные и слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ финансового состояния - это глубокое, научно обоснованное исследование финансовых ресурсов в едином производственном процессе. Для проведения финансового анализа необходимо: владеть его инструментарием; иметь соответствующее информационное обеспечение; располагать квалифицированным штатом аналитиков [251, с. 7].

Маркарьян С.Е. рассматривают финансовое состояние как совокупность показателей, отражающих его способность погасить долговые обязательства. Финансовое состояние, по мнению исследователей, является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия. Такая трактовка понятия финансового состояния указывает только на один из элементов финансового состояния – платежеспособность.

Финансовое состояние предприятия, по мнению Савицкой Г.В., это сложная экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент [252, с. 27].

Конкретнее раскрывает сущность понятия М.Я. Коробов. Он утверждает, что «финансовое состояние предприятия - это сложная, интегрированная по многим показателям характеристика качества его деятельности, его можно определить как меру обеспеченности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и степень рациональности их размещения для осуществления эффективной хозяйственной деятельности и своевременных денежных расчетов по своим обязательствам» [253, с. 35].

Обобщив различные подходы к трактовке этого понятия, можно утверждать, что финансовое состояние предприятия - это сущностная характеристика предприятия в определенный период, которая определяет реальную и потенциальную возможность предприятия обеспечивать достаточный уровень финансирования финансово-хозяйственной деятельности, меняющуюся под влиянием внешней и внутренней среды и управленческих решений с целью оценки его финансовой устойчивости и эффективности деятельности, и способность эффективно осуществлять ее в будущем.

Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Современный финансовый анализ охватывает достаточно широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния предприятия, проводится, как правило, на основании данных финансовой отчетности.

Финансовый анализ применяется внешними пользователями информации о деятельности организации, а также руководством организации с целью получения детальных данных, содержащихся непосредственно в регистрах бухгалтерского учета.

Особенности финансового анализа заключаются в следующем:

разнообразие целей и интересов субъектов анализа;

ориентация анализа на публичную и внутреннюю отчетность предприятия;

наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности;

максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Содержание финансового анализа заключается в оценке финансового состояния и результатов деятельности хозяйствующего субъекта на основе достоверной информации, а также выявлении потенциальных возможностей повышения эффективности использования капитала и устойчивого развития хозяйствующего субъекта.

Для достижения успеха в рыночной конкурентной борьбе предприниматель должен иметь информацию о развитии таких экономических явлений, как спрос и предложение на средства производства, конкретные товары и услуги, которые его предприятие предлагает на рынке, снижение производственной себестоимости продукции (работ, услуг), повышение эффективности использования имеющихся ресурсов и о других составляющих повышения эффективности своей деятельности. Системный подход предполагает изучение и анализ любого объекта как единого целого, как единой системы. Экономическое явление в целом нельзя исследовать, если четко не сформулированы проблема, цель и критерии оценки ее достижения, и не определена система приоритетов в деятельности предприятия.

Финансовый анализ - это составляющая общеэкономического анализа хозяйственной деятельности, охватывающая несколько взаимосвязанных блоков: финансовый и управленческий анализ, внешний и внутренний анализ. Такое распределение достаточно условно и соответствует разделению бухгалтерского учета на финансовый и управленческий, что является объективной потребностью в процессе деятельности предприятия (рис.2.81).

Основное содержание внешнего финансового анализа - предоставление информации пользователям о прибыльности деятельности предприятия, его платежеспособности, финансовой независимости, деловой активности, рыночной устойчивости и тому подобное. Соответствующие аналитические показатели

рассчитываются по данным публичной финансовой отчетности предприятия с привлечением данных рынка ценных бумаг.

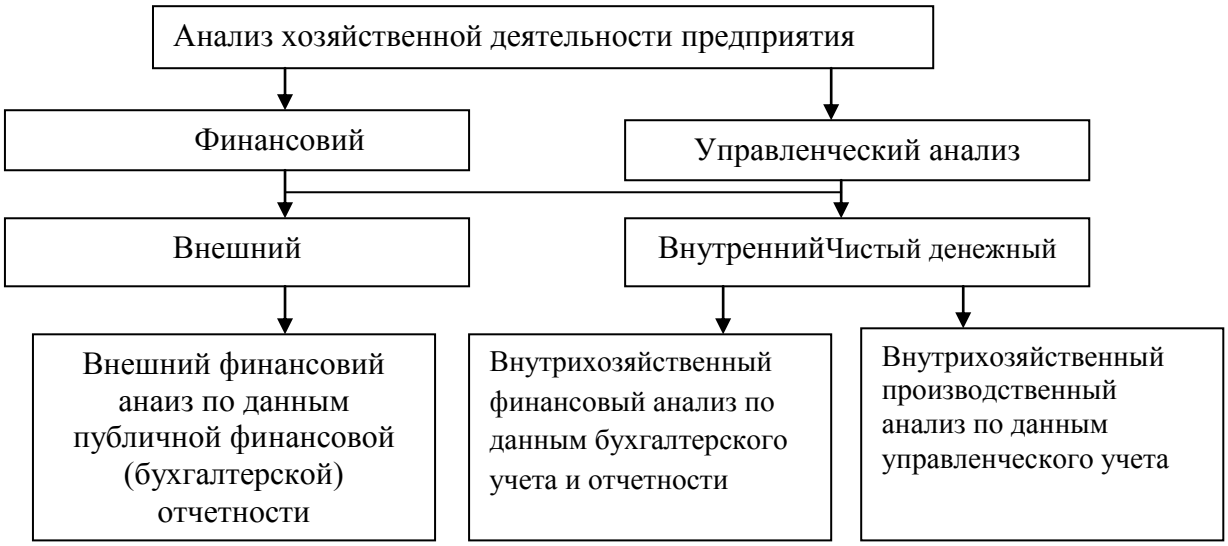


Рис. 2.81. Виды анализа хозяйственной деятельности предприятия

Основные направления внешнего анализа: определение стратегии и тактики экономических отношений: поиск партнеров, обеспечение конкурентных позиций; наработки концепций и целевых программ экономического развития и индикативных планов: разработка законодательного обеспечения экономической политики государства. В организационном плане он может проводиться как силами заинтересованной стороны, так и независимыми специализированными органами в сфере аналитических исследований. На государственном уровне функцию внешнего финансового анализа деятельности субъектов хозяйствования по информационным ресурсами финансовой отчетности выполняют центральные, территориальные и функциональные органы государственной власти.

Задача внешнего финансового анализа определяются интересами пользователей аналитическим материалом. К основным задачам относятся: оценка финансовых результатов; оценка финансового состояния; оценка деловой активности; финансовое прогнозирование.

Результаты внутреннего финансового анализа предназначены для руководства предприятия. Основное содержание этого анализа - факторный анализ прибыли (убытка), рентабельности, себестоимости производства по видам продукции и расходов, поиск точки безубыточности (критического объема производства), финансовый анализ инвестиционных проектов.

К внутренним пользователям относят руководителей предприятия всех уровней: бухгалтерии, финансового, экономического отделов и других служб, многих сотрудников [254].

Таким образом, все виды и направления финансового анализа дополняют друг друга и на практике в чистом виде встречаются редко. В то же время, знание важнейших принципов их организации и методик проведения являются важными элементами построения системы аналитических исследований информационных ресурсов.

Финансовая устойчивость предприятия является одним из главных условий успешной и стабильной работы предприятия в рыночных условиях.Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля при получении кредитов, привлечении инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск банкротства.

Управление финансовой устойчивостью является одним из основных элементов финансового менеджмента на предприятии, необходимым условием стабильного развития предприятия.

В современных условиях хозяйствования на предприятия Донецкой Народной Республики влияет много факторов, которые снижают финансовую устойчивость. К основным деструктивным факторам можно отнести нестабильная ситуация в регионе, существенное изменение структуры и сокращение спроса, кризис неплатежей, несовершенную работу таких экономических институтов как банковская, кредитно-денежная, налоговая системы.

В системе составляющих элементов финансовой стабильности предприятия финансовая устойчивость занимает одно из главных мест.Поэтому необходим поиск путей достижения определенной степени финансовой устойчивости предприятия.Для обеспечения финансовой стабильности функционирования предприятия в перспективе необходимо определять конкретный уровень финансовой устойчивости и осуществлять ее количественную оценку.Каждое предприятие должно определить границу своей финансовой устойчивости.Недостаточная финансовая устойчивость предприятия может привести к его неплатежеспособности, а избыточная - будет способствовать созданию «лишних» запасов и резервов, в связи с чем вырастут расходы на их содержание, будет наблюдаться недополучение прибыли и торможение темпов экономического развития предприятия.

Именно это равновесие является содержанием финансовой устойчивости, которая является главным компонентом (условием) общей устойчивости предприятия.Финансовая устойчивость предприятия отражает такое состояние его финансовых ресурсов и такую степень их использования, при котором предприятие имеет возможность маневрировать денежными средствами, способно обеспечить непрерывный процесс производства и реализации продукции, а также покрытие расходов на его расширение и обновление.

Экономической практикой ряда предприятий доказано, что иметь только передовую производственную технологию, дешевую рабочую силу или успешно действующую службу реализации продукции на современном этапе для компании уже недостаточно.Внешняя среда организации часто меняется.Сегодня предприятия для работы на рынке и сохранения конкурентоспособности должны постоянно планировать свою хозяйственную деятельность.При этом каждое изменение несет не только угрозы, но и новые дополнительные возможности для достижения будущих экономических выгод.Предприятие должно своевременно выявлять внешние и внутренние факторы

неустойчивости финансового состояния, проводить стратегические и оперативные изменения для сохранения финансовой устойчивости.Следовательно, необходимо изучать способы управления финансами предприятий и использовать новые подходы, которые позволят в полной мере реализовать преимущества планирования финансовой устойчивости.

При разработке последовательности планирования финансовой устойчивости предприятия необходимо учитывать факторы внешней и внутренней среды в их тесной взаимосвязи, распределение привлеченных предприятием финансовых ресурсов, объемов финансовых вложений по конкретным направлениям деятельности предприятия, структурными подразделениями и проектами, которые реализуются предприятием [255].

В современных условиях вопросы обеспечения и сохранения финансовой устойчивости предприятия занимают ключевое место в практической деятельности субъектов хозяйствования.

Многие ученые уделяют свое внимание изучению вопросов банкротства предприятия, условий его возникновения и моделям, которые бы позволили выявлять такие тенденции. Даниленко В.А. в своей работе проанализировал средние значения коэффициентов Альтмана и Тоффлера, разработал модель диагностики банкротства предприятия на основе Z-расчета Альтмана, что дает возможность оценить вероятность банкротства данного предприятия по сравнению с другими предприятиями этой же отрасли [256, с. 127].

Михалицкая Н.Я. предложила механизм определения признаков и вероятности банкротства предприятий. Данная работа направлена на улучшение функционирования института банкротства в государстве в целом. Автор проанализировал коэффициентный и интегральный методы анализа финансового состояния предприятия. Однако, необходимо разработать модель, которая позволяла бы диагностировать малейшие негативные сдвиги в устойчивом финансовом состоянии предприятия и указывала бы на первопричины их возникновения (т.е. факторы, которые вызывают нарушения устойчивого финансового состояния) [257].

Сердюк-Копчекчи Ю.В. при разработке модели диагностики финансового состояния предприятия уделила наибольшее внимание системе показателей, на основе которых определяется тип финансовой устойчивости и разработала интеграционную модель определения типа финансовой устойчивости. Но автор не сконцентрировала свое внимание на каждой составляющей финансовой устойчивости [257, с. 416].

Для диагностики финансового состояния предприятия разработано очень много моделей различными авторами, как отечественными, так и зарубежными. Но почти все они направлены на выявление банкротства предприятия, а не на диагностику состояния предприятия и выявление текущих проблем, которые необходимо немедленно решать.

Также, необходимо отметить, что модели, которые используются в зарубежных странах, являются недостаточно адекватными для отечественных предприятий. Условия, в которых развивается украинская экономика, этап ее развития, специфика взаимосвязей в экономике и другие факторы не дают возможности использовать зарубежные модели диагностики финансовой устойчивости предприятия. Несовершенство и противоречивость моделей не представляют возможности проведения эффективной диагностики и принятия правильного решения относительно дальнейшей деятельности и развития предприятия.

Так, например, пятифакторная модель Альтмана и модель Бивера при диагностике одного предприятия показывают разные результаты.

При разработке модели диагностики финансовой устойчивости предприятия будем ориентироваться на позицию Сердюк-Копчекчи Ю.В., которая выделяет четыре типа финансовой устойчивости предприятия: абсолютная, нормальная, нестабильная и кризисная. Построение модели диагностики финансовой устойчивости предприятия необходимо осуществлять с учетом основных составляющих, формирующих определенный тип финансовой устойчивости [258, с. 11]. Финансовая устойчивость предприятия базируется на финансовой независимости, платежеспособности и

ликвидности, сбалансированности денежных потоков, высокой маневренности капитала, а также доходности предприятия (рис.2.82).

При диагностике финансовой устойчивости предприятия целесообразно формировать определенные группы базовых элементов, что позволит всесторонне учесть фундаментальные черты финансовой устойчивости предприятия.

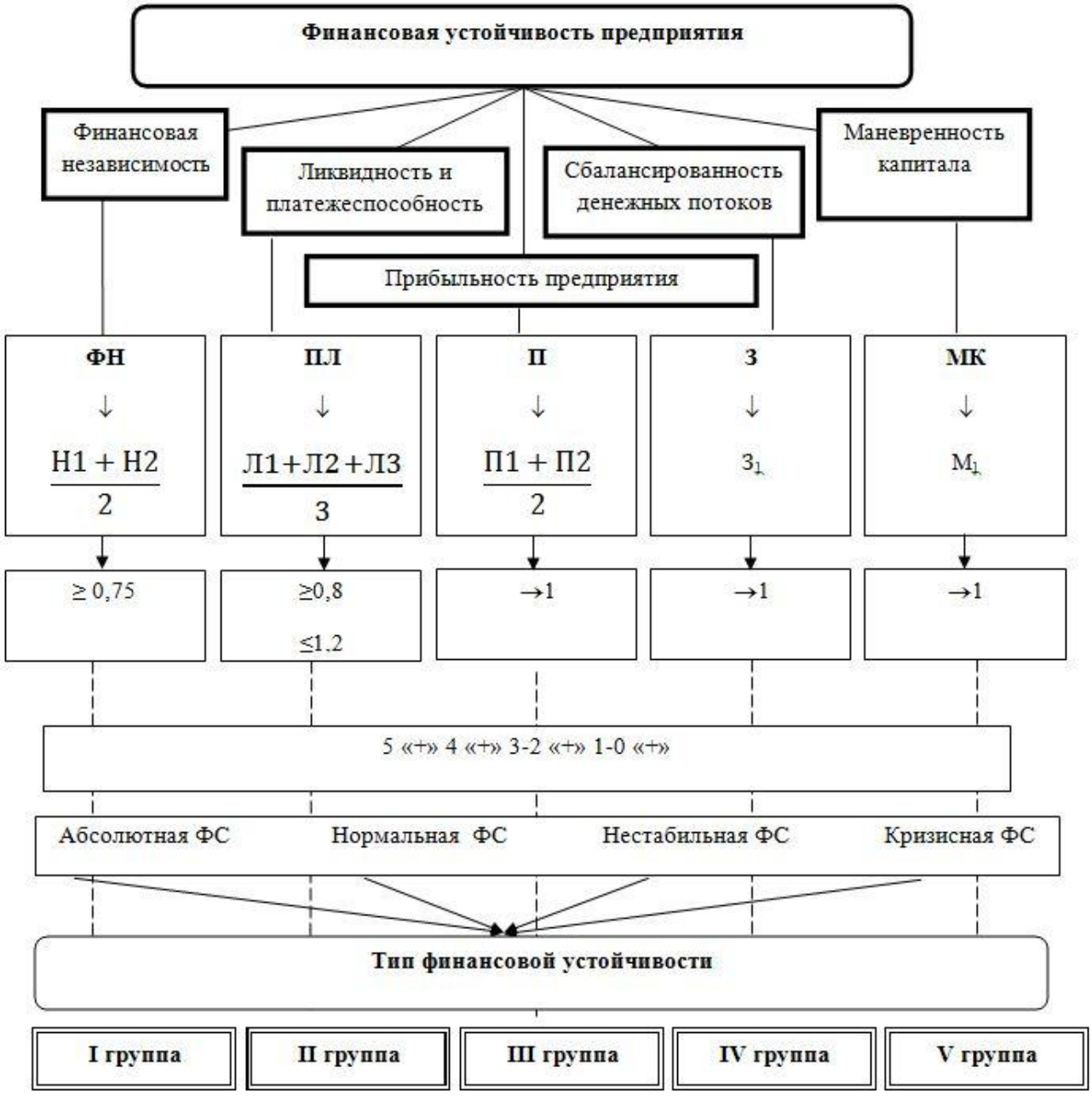


Рис. 2.82. Элементы финансовой устойчивостипредприятия

На основе базовых элементов финансовой устойчивости предприятия сформируем следующие группы показателей, которые будут составляющими модели:

показатели финансовой независимости (коэффициент автономии, коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств);

показатели платежеспособности и ликвидности;

показатели сбалансированности денежных потоков (чистый денежный поток, отношение чистого денежного потока к чистой прибыли);

показатели маневренности капитала (коэффициент маневрирования собственного капитала);

показатели прибыльности предприятия (чистая прибыль).

Эти показатели являются основными для определения проблем финансового характера и принятия более взвешенных и аргументированных управленческих решений.

Представим модель в формализованном виде.

1. Финансовая независимость (ФН) предприятия зависит от объемов собственных и привлеченных денежных средств. Показатель финансовой независимости имеет вид:

$$ФН = (Н_1, Н_2), \qquad (2.31)$$

где $Н_1$ – Коэффициент автономии, который показывает, какую долю занимает собственный капитал (СК) в общей стоимости предприятия.

$$Н_1 = \frac{Ск}{Вб} \geq 0{,}5, \qquad (2.32)$$

где ВБ – валюта баланса.

$Н_2$ – Коэффициент соотношения собственного и привлеченного капитала (ПК), который показывает, сколько гривен собственного капитала приходится на каждую гривну привлеченных средств.

$$Н_2 = \frac{Ск}{Пк} \geq 1 \qquad (2.33)$$

2. Ликвидность и платежеспособность предприятия зависит от имеющихся денежных средств и от обязательств, которые возникают в этот период времени.

Показатель платежеспособности и ликвидности имеет вид:

$$ПЛ = (Л_1, Л_2, Л_3), \quad (2.34)$$

где $Л_1$ – коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какую долю обязательств предприятие может оплатить в ближайшее время:

$$Л_1 = \frac{Дс}{Тп}\frac{ГК}{ПП} \in [0{,}2 - 0{,}25], \quad (2.35)$$

где ДС – денежные средства,

ТП - текущие пассивы, или краткосрочные обязательства.

$Л_2$ – коэффициент промежуточной ликвидности, который показывает возможность предприятия выполнить свои обязательства, при условии своевременного погашения дебиторами задолженности:

$$Л_2 = \frac{ДС + КФИ + Дз}{Тп} \in [07, - 0{,}8], \quad (2.36)$$

где КФИ – краткосрочные финансовые инвестиции,

ДЗ – дебиторская задолженность.

$Л_3$ – коэффициент полного покрытия, показывает запас прочности, который может возникнуть при превышении ликвидности над возникшими обязательствами:

$$Л_3 = \frac{ТА}{Тп} \rightarrow 2, \quad (2.37)$$

где ПА – текущие (оборотне) активы.

3. Доходность предприятия зависит от рентабельности продаж, от рентабельности себестоимости реализованной продукции:

$$П = (П_1, П_2), \quad (2.38)$$

$П_1$ – коэффициент рентабельности продаж, показывает сколько гривен чистой прибыли приходится на 1 гривну чистой выручки от реализации:

$$П_1 = \frac{ЧВР}{ЧП}, \quad (2.39)$$

$П_2$ – коэффициент рентабельности себестоимости реализованной продукции, который показывает какую долю занимает себестоимость реализованной продукции в чистой выручке от реализации:

$$П_2 = \frac{ЧВР}{СРП}. \quad (2.40)$$

4. Сбалансированность денежных потоков можно представить в виде синхронных движений средств на дебиторских и кредиторских счетах. Сбалансированность денежных потоков обеспечивает постоянное наличие денежных средств именно в том объеме, который нужен в данный момент. Показатель сбалансированности денежных потоков оценивается на основе соотношения ЧВР и ЧДП и имеет такой вид:

$$З = (З_1), \text{ де } З_1 = \frac{ЧДп}{ЧВр} \to 1. \quad (2.41)$$

5. Маневренность капитала определяется как:

$$МК = (М_1), \quad (2.42)$$

где $М_1$ – отражает долю рабочего капитала или собственных оборотных средств, которые вложены в наиболее ликвидные активы.

Значение данного показателя устанавливается предприятием в зависимости от дневной потребности в свободных средствах:

$$M_1 = \frac{Дс}{Рк} \in [0 - 1]. \quad (2.43)$$

Таким образом, после определения показателей, с помощью которых будет осуществляться анализ каждого элемента финансовой устойчивости, следующим шагом является определение типа финансовой устойчивости.

Тип финансовой устойчивости будет определяться на основе базовых элементов финансовой устойчивости предприятия, а точнее с помощью количества нормативов, которые выполнены. Так при соблюдении:

«5» групп финансовой устойчивости - предприятие будет определено, как финансово устойчивое;

«4» группы - предприятие будет определено как субъект с нормальным финансовым состоянием;

«3-2» группы - повод для вмешательства в финансовую и экономическую деятельность предприятия, так как такое положение является неустойчивым.

«1-0» группа - кризисное финансовое положение.

Рассмотрим применение описанной моделина примере торгового предприятия ООО «Шолух». На основе финансовой отчетности (баланса и отчета о финансовых результатах) рассчитаем следующие показатели:

1. Финансовая независимость (ФН) предприятия:

$$Н_{1(2012)} = \frac{28,9}{61,1} = 0,47 \qquad Н_{1(2012)} = \frac{34,7}{46,9} = 0,73 \qquad Н_{1(2012)} = \frac{57,7}{90,7} = 0,63$$

$$Н_{2(2013)} = \frac{28,9}{32,2} = 0,89 \qquad Н_{2(2013)} = \frac{34,7}{12,2} = 2,84 \qquad Н_{2(2014)} = \frac{57,7}{33} = 1,74$$

2. Ликвидность и платежеспособность предприятия зависит от имеющихся денежных средств и от обязательств, которые возникают в этот период времени.

$Л_{1(2012)}=\frac{2,5}{32,2}=0,07$, $Л_{1(2013)}=0$, $Л_{1(2014)}=0$

$Л_{2(2012)}=\frac{2,5}{32,2}=0,07$, $Л_{2(2013)}=0$, $Л_{2(2014)}=0$

$Л_{3(2012)}=\frac{59,9}{32,2}=1,86$, $Л_{3(2013)}=\frac{46,4}{12,2}=3,8$, $Л_{3(2014)}=\frac{90,5}{33,0}=2,74$

3. Доходность предприятия зависит от рентабельности продаж, от рентабельности себестоимости реализованной продукции:

$П_{1(2012)}=\frac{867,3}{2,2}=394,2$ $П_{1(2013)}=\frac{940,2}{23}=40,8$ $П_{1(2014)}=\frac{2070}{420}=4,9$

$П_{2(2012)}=\frac{1198}{350}=3,4$ $П_{2(2013)}=\frac{2070}{420}=4,9$ $П_{2(2014)}=\frac{2070}{420}=4,9$

4. Сбалансированность денежных потоков можно представить в виде синхронных движений средств на дебиторских и кредиторских счетах. Сбалансированность денежных потоков обеспечивает постоянное наличие денежных средств именно в том объеме, который нужен в данный момент.

5. Маневренность капитала:

$М_{1(2012)}=\frac{2,5}{24,4}=0,09$, $М_{1(2013)}=0$, $М_{1(2014)}=0$

Тип финансовой устойчивости будет определяться на основе базовых элементов финансовой устойчивости предприятия, а точнее с помощью количества нормативов от 5 до 0, где 5 - это финансово устойчивое предприятие, а 1-0 - кризисное финансовое положение.

Таким образом, можно сделать вывод, что практически все коэффициенты не соответствуют нормативным значениям, поэтому

предприятие относится к группе с кризисным финансовым положением.

Такая система оценки является объективной и позволяет учесть любые нарушения в финансовом состоянии предприятия, ведь каждый из этих блоков отражает определенные процессы на предприятии и вместе с тем все они связаны между собой и осуществляют достаточно большое влияние друг на друга. Так, например, убыточное предприятие в будущем не может быть ликвидным и платежеспособным. Ликвидность и платежеспособность находятся в прямой зависимости между собой. От ликвидности зависит способность предприятия выполнять обязательства в короткий срок, что влияет и на перспективную способность выполнять свои обязательства, и есть платежеспособность предприятия.

После определения типа финансовой устойчивости следующим и завершающим этапом является предоставление рекомендаций по улучшению финансового состояния, учитывая то, на какой именно блок необходимо обратить внимание.

Для торгового предприятия можно предложить следующий комплекс мероприятий для каждого из блоков:

1 группа. Для повышения уровня финансовой независимости необходимо, прежде всего, обратить внимание на увеличение собственного капитала и уменьшение привлеченного. Увеличения собственного капитала можно достичь несколькими способами:

дополнительные взносы собственников предприятия;

провести дооценку имущества (это улучшит ситуацию в балансе, но реальных изменений не произойдет), что может помочь привлечь средства инвесторов;

увеличить объемы нераспределенной прибыли, что положительно повлияет как на финансовую независимость предприятия, так и на финансовое состояние в целом. Это создает условия для перехода к III блоку и принятия решения по улучшению прибыльности предприятия.

II группа. На ликвидность и платежеспособность предприятия негативно влияет убыточность или низкая прибыльность предприятия, кредиторская задолженность и финансирование необоротных активов за счет текущих пассивов. Следовательно, для повышения ликвидности предприятия необходимо обратить внимание на доходность, увеличить объемы оборотных активов, пересмотреть кредитную политику предприятия.

III группа. Доходность предприятия является главной целью его функционирования. На прибыльность влияет достаточно много факторов: конкурентоспособность продукции (необходимо снижать себестоимость товара, продукции при улучшении его качества), отношения с кредиторами и дебиторами (насколько надежными являются эти партнеры), соблюдение золотого правила бизнеса (100% < Т Активы Т Реализации< Т Прибыли) и другие.

IV группа. Сбалансированность денежных средств достигается, прежде всего, благодаря рационально организованной работе с кредиторами и дебиторами. Во - первых, денежный поток на предприятии должен быть со знаком «+» в любой момент времени, это позволит выполнять обязательства в малых объемах при первом же их появлении. Во - вторых, ситуация на предприятии будет более стабильной, если денежные потоки будут поступать и выходить чаще и в меньших объемах.

V группа. Повышение маневренности капитала необходимо достигать благодаря увеличению объемов высоколиквидных активов и рабочего капитала.

Таким образом, разработанная модель диагностики финансовой устойчивости предприятия позволяет быстро реагировать на любые нарушения финансовой устойчивости и принимать взвешенные управленческие решения, что особо актуально для предприятий Донецкой Народной Республики.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий и других субъектов рынка в подготовке и принятии управленческих решений. Эффективность этих решений во многом зависит от объективности, своевременности

и всесторонности оценки существующего и ожидаемого финансового состояния предприятия.

Таким образом, финансовое состояние предприятия - это комплексное понятие, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Относительно модели диагностики финансового состояния предприятия, следует отметить, что аналитик по собственному усмотрению выбирает из перечня показатели для диагностики финансового состояния предприятия. Например, на основе предложений Комитета по обобщению практики аудита (Великобритания) с учетом опыта и условий деятельности российских предприятий можно предложить для предприятий Донецкой Народной Республики двухуровневую систему показателей.

К первой группе относятся показатели, неблагоприятные значения или тенденции к изменениям которых свидетельствуют о возможных финансовых затруднениях: превышение критического уровня просроченной кредиторской задолженности, чрезмерное использование краткосрочных займов для финансирования долгосрочных вкладов, низкие значения показателей ликвидности, недостаток оборотных средств, невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами, акционерами, высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности и др.

Ко второй группе относятся показатели, которые еще не свидетельствуют об угрозе банкротства, но могут считаться первыми признаками нежелательного развития событий, если не принять срочные меры предосторожности: потеря ведущих специалистов-менеджеров, нарушение ритмичности производства, недостаточная диверсификация в деятельности предприятия, участие в сомнительных судебных делах, недостаточное внимание к

техническому и технологическому обновлению, потеря ключевых партнеров и др.

Не все из перечисленных показателей можно взять из финансовой отчетности. Нужна дополнительная информация. Критические значения показателей можно получить, обрабатывая методами математической статистики данные о деятельности предприятий по отраслям экономики.

Вопросы диагностики финансового состояния предприятий Донецкой Народной Республики являются крайне актуальными на сегодняшний день, об этом свидетельствует затянувшийся кризис неплатежей и его негативные последствия.

2.18. Разработка эффективной финансовой стратегии строительных предприятий в современных условиях хозяйствования

В условиях современного этапа развития строительной отрасли промышленности вследствие децентрализации коммерческой деятельности, увеличение количества совместных предприятий, развития информационных технологий актуальное значение приобретает формирование финансовой стратегии по отдельным аспектам финансовой деятельности. Цели финансовой стратегии предприятия могут достигаться различными способами. Выбор наиболее эффективных из этих способов осуществляется в процессе принятия стратегических финансовых решений.

Обоснование стратегических финансовых решений является процессом рассмотрения возможных способов достижения перспективных финансовых целей и выбора наиболее эффективных из них для практической реализации с учетом стратегической финансовой позиции конкретного предприятия. Диапазон возможностей принятия предприятием индивидуализированных стратегических финансовых решений достаточно велик. Предприятие может принимать свои стратегические финансовые решения в

широком диапазоне, который называется «полем принятия стратегических финансовых решений».

Определение значимости финансовой стратегии состоит в том, чтобы обеспечить предприятие необходимыми финансовыми ресурсами, организовать непрерывный оборот средств и увеличить доходы от торгово-хозяйственной деятельности. Под финансовыми ресурсами понимают денежные средства, которые находятся в распоряжении предприятий, включая имеющиеся резервы.

Материалы, используемые для ее написания - это публикации отечественных ученых: Бондаренко Е.В., Бланк И.А., Васылык О.Д., Ващенко Л.О., Викиданець І.В., Гридина М.В., Кочкодан В.Б., Савчук В.П., Федосов В.М. и другие.

Современные экономические преобразования вносят значительные изменения в экономику страны, в частности в финансовую сферу. Любой субъект хозяйствования пока подпадает под действие этих изменений. Именно поэтому способность своевременно и адекватно реагировать на внешние раздражители в рыночной среде (финансовый кризис, политическая нестабильность в государстве, изменение тарифов на импортно-экспортные операции или внесения поправок в налоговое законодательство и др.) Являются залогом успешного функционирования предприятия на рынке. Высокая конкурентоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость и прибыльность предприятия достигается за счет правильного ведения финансов, что предполагает управление активами, затратами, инвестициями, оборотными средствами, прибылью в краткосрочном и долгосрочном периодах, планирование основных финансово-экономических показателей на текущий период и на перспективу. Единство этих составляющих формирует финансовую стратегию, базис и отправную точку в управлении предприятием. Изменение конъюнктуры на потребительском рынке за счет сезонности строительных работ влияет на выработку стратегии строительных предприятий.

В условиях неопределенности рынка потребления выбрать оптимальную стратегию чрезвычайно сложно. Вместе с тем, с

использованием математических методов в отношении соответствующей направленности стратегического поведения предприятия можно приблизиться к получению максимальной прибыли для условий реальной деятельности. Стратегия поведения на рынке в условиях неопределенности уменьшает влияние фактора случайности, позволяет со значительной вероятностью прогнозировать получение прибыли компанией.

Результаты исследования и предложенный автором механизм повышения эффективности функционирования предприятий способны привести к повышению прибыльности работы промышленных предприятий всех форм собственности.

Строительный сектор экономики оказывает существенное влияние на функционирование и развитие всех отраслей народного хозяйства, так как участвует в создании основных фондов и оказывает решающее влияние на научно-технический прогресс. Объем выполненных строительных работ в Украине имеет общую тенденцию к уменьшению с 2010 по 2014 год (табл. 2.80) [260].

Таблица 2.80

Объем выполненных строительных работ по видам строительной продукции, млн. грн

Год	Строительство, всего	Здания	В том числе		Инженерные сооружения
			жилые	нежилые	
2010	636970	326044	158929	167115	310926
2011	979011	488388	178727	309661	490623
2012	1032108	623732	196238	427494	408376
2013	1280452	847039	202097	644942	433413
2014	976863	548944	232643	316301	427919

Объем выполненных строительных работ в Украине в мае 2014 сократился на 18,7% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, тогда как показатель снижения в апреле 2014 года - на 24,9%, сообщает Государственная служба статистики во вторник, 17 июня.

По данным Госстата, снижение показателя в мае 2014 составил 7,6% относительно апреля 2014 года, причем снижение вапреля2014 года составил 17,4% к марту 2014 года.

В целом, объем строительных работ в Украине в январе-мае текущего года составил 17,3 миллиарда гривен, что на 6,5% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Так, в январе-апреля2014 года снижение составило 5,8% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

По данным ведомства, снижение объема строительных работ в мае 2014 по апрель 2014 отмечалось на строительстве всех объектов, за исключением инженерных сооружений, где рост составил 10,4%, а в январе-мае 2014 года - во всех, кроме жилого строительства, где рост составил 16,2% к январю-маю 2013 года.

Снижение объема строительных работ в январе-мае зафиксировано в 19 областях и в Киеве, причем в столице - на 8,8% к январю-маю 2013 года.Наибольшее снижение показателя за пять месяцев зафиксировано в Закарпатской области (на 26,5%, до 91,7 миллиона гривен). Наибольший рост показателя - в Ровенской области (на 51,8%, до 369,3 миллиона гривен) [260]. Далее проанализированосторительную отрасль России (табл. 2.81).

Сейчас строительная отрасль - одна из самых прибыльных и динамично развивающихся отраслей в России. Но сам строительный комплекс является довольно раздробленным, все элементы данной сферы зачастую действуют разрозненно и не связываются едиными системами целей. Бóльшая часть строительных подрядов получается, минуя тендеры, а в таких условиях почти невозможно создание здоровой конкуренции. Кроме того, необходимо увеличение инвестиций в эту отрасль, так как благодаря улучшению качества материалов, оборудования также возрастает и конкурентоспособность предприятий.

Темпы строительства и ввода жилья в России начали снижаться. Об этом свидетельствует официальная статистика. Так, согласно Росстату, по сравнению с 2012 годом в 2013 году объем работ, выполненных в строительной индустрии, сократился на 1,5% (их отношение составило 98,5%), в то время как в 2012 году этот показатель превысил результат 2011 года на 2,4% (отношение - 102,4%). Вообще с 2010 по 2012 год наблюдался рост объема

выполняемых работ, и только в кризисном 2009 году было выполнено меньше строительных работ, чем в предыдущем (отношение к 2008 году - 86,8%). То есть можно констатировать, что активность строительной деятельности начала падать, а выполняемые работы - резко сокращаться.

Таблица 2.81

Структура работ выполненных организациями по виду экономической деятельности в России [261]

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Строительство - всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
подготовка строительного участка	5,1	5,5	6,2	5,8	5,3
из нее разборка и снос зданий; производство земляных работ	3,7	4,1	5,0	4,8	4,3
строительство зданий и сооружений	84,0	83,9	84,1	84,8	84,8
из него:					
производство общестроительных работ по возведению зданий	33,0	30,9	31,6	35,1	38,0
производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных автомобильных дорог, тоннелей и подземных дорог	11,3	11,7	11,7	10,2	9,1
производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи	11,5	12,7	12,5	10,7	10,2
производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы	4,1	4,1	3,8	3,2	2,7
производство общестроительных работ по строительству электростанций и сооружений для горнодобывающей и обрабатывающей промышленности	2,1	2,5	2,8	2,9	3,6
монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций	3,0	3,1	2,8	2,8	3,0
производство общестроительных работ по строительству автомобильных дорог, железных дорог и взлетно-посадочных полос аэродромов	11,6	11,1	11,5	12,1	11,0
монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений	9,2	8,7	8,2	8,2	8,4
производство отделочных работ	1,1	1,1	0,8	0,7	0,9
прочие работы	0,6	0,8	0,7	0,5	0,6

За 2013 год отношение общей площади незавершенных жилых домов к годовому вводу жилья (без индивидуальных жилых домов) составило 84,5%, в 2012 году - 79,1%, а в 2011 году - 81,0%. Очевидно, что количество незавершенного строительства в стране растет. В основном это связано с замораживанием части проектов и замедлением темпов строительства.

По данным Росстата, в 2013 году введен в действие 491 кв.м общей площади жилых домов на 1 тыс. человек населения против 459 кв.м в 2012 году и 436 кв.м в 2011 году, но это совсем не говорит о росте строительства. Ведь фактически в действие вводится жилье, которое начали строить несколько лет назад, и плюс ввод некоторых объектов регулярно переносится на будущие годы, чтобы создать иллюзию роста. То есть этот показатель не свидетельствует о состоянии строительной индустрии.

Та же ситуация и с общим количеством введенных зданий в России (258 121 здание в 2013 году против 241 343 в 2012 году). Ежегодный рост идет, но это не отражает фактической ситуации, поскольку только показывает, что три–семь лет назад было начато строительство большого количества зданий.

В 2013 году существенно снизились инвестиции в основной капитал строительных организаций. Так, с 2008 по 2011 год наблюдался рост инвестиций, а с 2012 года началось снижение: в 2011 году инвестиции в строительство составили 1029 млрд рублей, в 2012 году - 993,4 млрд рублей, а в 2013 году - 742,4 млрд рублей.

По данным агентств недвижимости, спрос на жилье в России в первом полугодии 2014 года снизился по сравнению с 2013 годом на 30–40% в зависимости от региона и сегмента. При дальнейшем снижении спроса и сокращении инвестиций возможен обвал цен и кризис строительной индустрии.

Восстановить рост в строительстве можно путем сокращения административных барьеров, а также понизив уровень налогов.

Это усилит инвестиционную привлекательность отрасли. Также повышению роста в строительстве поможет уменьшение процентов

по кредитам для этой индустрии и снижение цен на основные строительные материалы [259].

Строительная отрасль Республики находится на стадии развития. Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 10.01.2015 г. создано Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Донецкой Народной Республики. Министерство – орган исполнительной власти, осуществляет выработку и реализацию государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере строительства, архитектуры, градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства, оказывает государственные услуги, управляет государственным имуществом в соответствующей сфере [262].

Сегодня на правительственном уровне решаются вопросы создания нормативной базы в строительстве применительно к современным условиям.

В качестве задач, поставленных руководством страны по увеличению объемов строительства и реализации крупных инфраструктурных проектов.

На сегодня строительный комплекс Республики медленными темпами выходит из кризиса. Однако для достижения докризисных показателей в объемах строительных работ нужно реализовать ряд управленческих решений. Выделим меры, которые являются приоритетными в рыночных условиях хозяйствования для эффективного развития строительного комплекса на перспективу:

совершенствования стандартизации и нормирования строительной продукции;

восстановление кредитования объектов хозяйствования для финансирования строительных проектов;

как показывает анализ опыта развитых стран, стратегически важным на сегодня является внедрение энергосберегающих технологий и материалов в строительство. Некоторые положительные сдвиги в данном направлении уже достигнуты.

По данным компании PAU на украинском рынке строительных материалов значительно возросла доля низдюватобетонних изделий;

внедрение безотходного и малоотходного производств (в частности, в производстве строительных материалов). Основным фактором перехода от экстенсивного пути развития строительного комплекса на интенсивный путь является использование достижений науки и техники, что позволило бы поддержать объем строительных работ не за счет введения новых ресурсов, а за счет комплексного более эффективного их использования;

совершенствование менеджмента строительных организаций, особенно по улучшению уровня взаимодействия всех участников строительного процесса, способствует сокращению сроков строительства.

Это является одним из факторов, наряду с качеством, существенно влияет на конкурентоспособность строительных предприятий.

Из выше проанализированных данных, можно сделать вывод, что строительная отрасль государства находится в кризисном положении. Объем выполненных строительных работ начинает расти, и этот рост незначительный, хотя и может свидетельствовать о некотором оживлении, и не позволяет утверждать о выходе отрасли из кризиса, поскольку другие рассмотрены показатели, такие как рентабельность (убыточность) от операционной деятельности, инвестиции в основной капитал строительных предприятий и введение в эксплуатацию жилья имеют негативные тенденции, даже в большей степени, чем в строительном секторе экономики по стране в целом.

Устойчивое развитие экономики страны возможно при условии эффективного развития строительства как фондоутворюючои отрасли экономики. На сегодня строительный комплекс Донецкой Народной Республики требует эффективного управления и координации.

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах не может сводиться только к удовлетворению финансовых потребностей, определяемых необходимостью управления отдельными видами оборотных активов, замены выбывающих внеоборотных активов или текущего их прироста в связи с

изменениями объема хозяйственной деятельности, которые происходят.

На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и условий внешней финансовой среды, меняются.

Эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях существенных изменений макроэкономических показателей, происходящих системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктура рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает финансовая стратегия.

Актуальность разработки финансовой стратегии предприятия определяется рядом условий. Важнейшей из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней финансовой среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с финансовой деятельностью предприятий, темпы технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры рынка, непостоянство государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности не позволяют эффективно управлять финансами предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента.

В этих условиях отсутствие разработанной финансовой стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней среды, может привести к тому, что финансовые решения отдельных структурных подразделений предприятия будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности финансовой деятельности в целом [263].

Одним из условий, определяющих актуальность разработки финансовой стратегии предприятия, является его будущий переход к новой стадии жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла предприятия присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы финансовой деятельности, особенности формирования и распределения финансовых ресурсов. Финансовая стратегия, разрабатываемая позволяет заблаговременно адаптировать финансовую деятельность предприятия к предстоящим кардинальным изменениям возможностей его экономического развития.

Наконец, существенным условием, определяющим актуальность разработки финансовой стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности предприятия, связанная с новыми коммерческими возможностями, которые открываются.

Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т.д. В этих условиях существенный рост инвестиционной активности предприятия и диверсификация форм его финансовой деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной финансовой стратегии.

Разработка финансовой стратегии предприятия на современном этапе базируется на методологических принципах новой концепции управления - "стратегического управления", - активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран Западной Европы. Концепция стратегического управления отражает четкое стратегическое позиционирование предприятия (включая и финансовую его позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах их адаптации к условиям внешней среды, изменяются [264].

Стратегическое управление возникло на основе развития методологии стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу.

В отличие от обычного долгосрочного планирования, основанного на концепции экстраполяции тенденций развития сложившихся стратегическое планирование учитывало не только эти тенденции, но и систему возможностей и опасностей развития предприятия, возникновения чрезвычайных ситуаций, способных изменить сложившиеся тенденции, в будущем периоде.

Основанная на новой парадигме управления разработка стратегии предприятия базируется прежде всего на четкой идентификации объектов этого управления. С позиций стратегического менеджмента выделяются обычно три основные группы объектов стратегического управления - предприятие в целом, стратегическая зона хозяйствования (ССО) и стратегическая хозяйственная единица (СГО).

Предприятие как объект стратегического управления является открытой комплексной системой, интегрирующей все направления и формы хозяйственной деятельности различных структурных его подразделений.

Стратегическая зона хозяйствования является самостоятельным хозяйственным сегментом в рамках предприятия (организации), осуществляет свою деятельность в ряде смежных отраслей, объединенных общностью спроса, используемого сырья или производственной технологии.

Стратегическая хозяйственная единица является самостоятельным структурным подразделением предприятия в рамках стратегической зоны хозяйствования, осуществляющий, как правило, моно отраслевую деятельность, руководство которой полностью отвечает за финансовые результаты его работы. Обычно стратегической хозяйственной единицей выступает "центр прибыли" предприятия, имеющего перспективы долгосрочного развития.

Важную роль в парадигме стратегического управления играет также дифференциация видов стратегий развития предприятия по их

уровнях. В системе этого управления выделяют обычно три основных вида стратегий - корпоративную стратегию, функциональные стратегии и стратегии отдельных хозяйственных единиц (бизнес-единиц) [265].

Корпоративная стратегия определяет перспективы развития предприятия в целом.

Она направлена на выполнение миссии предприятия и наиболее комплексно обеспечивает реализацию главной цели функционирования предприятия - максимизацию благосостояния его владельцев.

На корпоративном уровне стратегия охватывает такие важнейшие вопросы:

выбор видов хозяйственной деятельности (видов бизнеса);

пути обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия на соответствующих товарных рынках;

различные формы конгломератной реорганизации (слияния, поглощения);

принципы распределения всех основных видов ресурсов между отдельными стратегическими зонами хозяйствования и стратегическими хозяйственными единицами.

Разработкой корпоративной стратегии занимаются в основном менеджеры высшего звена управления предприятием.

Функциональные стратегии предприятия формируются, как правило, по основным видам его деятельности в разрезе важнейших функциональных подразделений предприятия. Основных стратегий этого уровня относятся: маркетинговая, производственная, финансовая, персонала, инновационная. Функциональные стратегии предприятия направлены на детализацию корпоративной его стратегии (реализацию ее основных целей) и на ресурсное обеспечение стратегий отдельных хозяйственных единиц. Разработкой основных функциональных стратегий занимаются менеджеры основных функциональных подразделений предприятия.

Стратегии хозяйственных единиц (бизнес-стратегии) предприятия направлены обычно решения двух основных задач -

обеспечение конкурентных преимуществ конкретного вида бизнеса и повышения его прибыльности.

Стратегические решения, принимаемые на этом уровне, связанные обычно с созданием новых продуктов, расширением или сокращением существующих товарных линий, инвестициями в новые технологии, объемом отчислений на рекламу. Разработкой стратегии этого уровня занимаются руководители и менеджеры стратегических хозяйственных единиц при консультативной поддержке менеджеров функциональных отделов предприятия [266].

Совокупность различных видов стратегий предприятия является его «стратегическим набором» (рис. 2.83).



Рис. 2.83. Место финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия

С учетом места финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия определим сущностные характеристики в свете парадигмы стратегического управления (рис. 2.84).

Разработанная финансовая стратегия обеспечивает:

механизм реализации долгосрочных совместных и финансовых целей будущего экономического и социального развития предприятия в целом и отдельных его структурных единиц;

позволяет реально оценить финансовые возможности предприятия;

обеспечить максимальное использование его внутреннего финансового потенциала и возможность активного маневрирования финансовыми ресурсами;

возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней среды.



Рис. 2.84. Важнейшие сущностные характеристики финансовой стратегии предприятия

Разработка финансовой стратегии учитывает заранее возможные варианты развития неконтролируемых предприятием факторов внешней среды и позволяет свести к минимуму их негативные последствия для деятельности предприятия.

Отражает сравнительные преимущества предприятия в финансовой деятельности в сопоставлении с его конкурентами [267].

Наличие финансовой стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия.

В основе разработки финансовой стратегии предприятия лежат принципы новой управленческой парадигмы - системы стратегического управления.

Система стратегического управления – это система управления, основанная на разработке и реализации программы достижения поставленной цели с учетом имеющихся у организации ресурсов и рамках принятых организацией политик.

При этом подразумевается, что реализация программы постоянно контролируется и, при необходимости, проводятся необходимые предупреждающие и корректирующие мероприятия, а даже и корректировка самой стратегии.

Основные принципы, обеспечивающие подготовку и принятие стратегических финансовых решений в процессе разработки финансовой стратегии предприятияпредставлено на рис. 2.85.

Процесс разработки и реализации финансовой стратегии предприятия должен осуществляться по следующим этапам (рис. 2.86).

Разработка основных элементов стратегического набора в сфере финансовой деятельности предприятия базируется на результатах стратегического финансового анализа. Стратегический финансовый анализ представляет собой процесс изучения влияния факторов внешней и внутренней среды на результативность осуществления финансовой деятельности предприятия с целью выявления особенностей и возможных направлений ее развития в перспективном периоде.

Конечным продуктом стратегического финансового анализа является модель стратегической финансовой позиции предприятия, всесторонне и комплексно характеризует предпосылки и

возможности его финансового развития в разрезе каждой из стратегических доминантных сфер финансовой деятельности.



Рис. 2.85. Основные принципы разработки финансовой стратегии предприятия



Рис. 2.86. Основные этапы процесса разработки и реализации финансовой стратегии предприятия

Изложенная последовательность основных этапов процесса разработки финансовой стратегии предприятия может быть уточнена и детализирована с учетом особенностей финансовой деятельности предприятия и уровеня стратегического мышления его финансовых менеджеров.

Каждая из доминантных сфер стратегического финансового развития предприятия должна быть разделена на отдельные

сегменты, которые с разных сторон характеризуют особенности и результаты финансовой деятельности предприятия в данном направлении. Рекомендуемая сегментация объектов стратегического финансового анализа в разрезе доминантных сфер (направлений) стратегического финансового развития предприятия представлена на рис. 2.87.

Основу проведения стратегического анализа составляет изучение влияния на хозяйственную деятельность предприятия отдельных факторов и условий среды его функционирования. С учетом содержания направлений и объектов стратегического финансового анализа предметом его изучения является финансовая среда функционирования предприятия [268].

Под финансовым средой функционирования предприятия понимается система условий и факторов, влияющих на организацию, формы и результаты его финансовой деятельности.

В зависимости от характера воздействия отдельных условий и факторов, а также возможностей их контроля со стороны предприятия в процессе осуществления финансовой деятельности в составе общего финансового среды его функционирования следует выделять отдельные виды: внешняя финансовая среда косвенного воздействия;внешняя финансовая среда непосредственного воздействия;внутреннее финансовое среду.

Внешняя финансовая среда косвенного воздействия характеризует систему условий, проявляются на макроуровне, и факторов, влияющих на организацию, формы и результаты финансовой деятельности предприятия в долгосрочном периоде, прямой контроль над которыми оно осуществлять не имеет возможности. Этот вид внешней финансовой среды не носит характера индивидуальных особенностей проявления по отношению к конкретному предприятию [269].

В формировании условий внешней финансовой среды непрямого влияния существенную роль играет государственная финансовая политика и государственное регулирование финансовой деятельности предприятия.



Рис. 2.87. Рекомендуемая сегментация объектов стратегического финансового анализа

Внешняя финансовая среда непосредственного влияния характеризует систему условий и факторов, влияющих на

организацию, формы и результаты финансовой деятельности, которые формируются в процессе финансовых отношений предприятия с контрагентами по финансовым операциям и сделкам и на которые оно может оказывать влияние в процессе непосредственных коммуникативных связей. Осуществление эффективных финансовых отношений с такими контрагентами по финансовой деятельности позволяет предприятию управлять системой соответствующих условий и факторов в благоприятном для него направлении.

Внутреннее финансовая среда характеризует систему условий и факторов, определяющих выбор организации и форм финансовой деятельности с целью достижения лучших ее результатов, которые находятся под непосредственным контролем руководителей и специалистов финансовых служб предприятия. Она заключает в себе тот финансовый потенциал, который позволяет предприятию достигать поставленных целей и задач в стратегическом периоде.

Основные виды финансовой среды предприятия, рассматриваются в процессе осуществления стратегического финансового анализа, представлены на рис. 2.88.

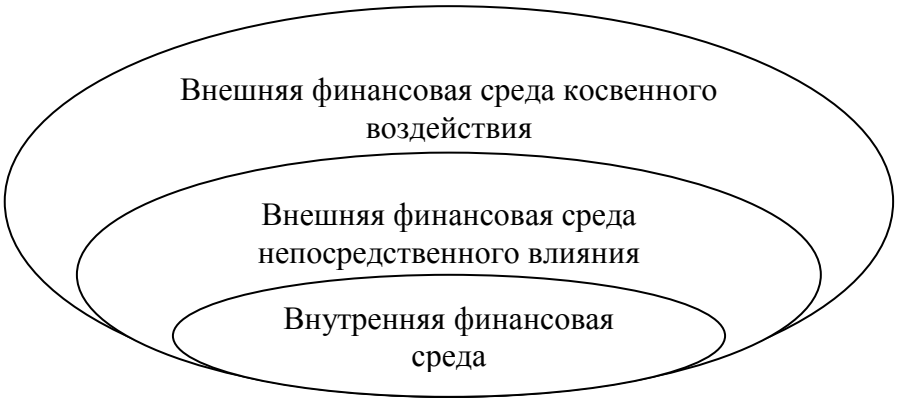


Рис. 2.88. Основные виды финансовой среды, рассматриваемые в процессе осуществления стратегического финансового анализа

Особенностью осуществления стратегического финансового анализа является то, что он является не только ретроспективным, но и прогнозным, то есть оценивает перспективное состояние

финансового потенциала предприятия под влиянием возможных изменений отдельных факторов и условий [270].

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что для строительных предприятий Республики в условиях рыночных отношений, самостоятельности, ответственности за результаты своей деятельности возникает объективная необходимость определения тенденций финансового состояния, ориентации в финансовых возможностях и перспективах, оценки финансового состояния других субъектов хозяйствования. Решить это помогает финансовая стратегия предприятия, которая должна включать меры по стабилизации финансового состояния предприятия и его платежеспособности в условиях неблагоприятных изменений среды функционирования. Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать высокие темпы его операционной деятельности при одновременной нейтрализации угрозы его банкротства в будущем. Основой финансовой стратегии является поиск, рациональное использование и управление структурой финансовых ресурсов (капитала) предприятия с целью повышения его платежеспособности и финансовой устойчивости.

2.19.Усовершенствование механизма санаций угольных предприятий

На сегодняшний день широкий круг вопросов, связанных с диагностикой кризисного состояния предприятий исследованы со стороны как отечественных, так и зарубежных ученых-экономистов. Однако, несмотря на значительное количество работ и достижений в этой сфере, много вопросов, связанных с диагностикой кризисного состояния предприятий, ее сущностью, объектами, субъектами и целями проведения остаются недостаточно выясненными и требуют дальнейших исследований. Поэтому проблемы диагностики финансового состояния предприятий все еще остаются актуальными

и именно поэтому требуют научного и систематизированного подхода к их изучению.

Актуальность вопросов санации угольных предприятий заключается в необходимости преодоления или максимального снижения их убыточности. Механизм решения проблемы заключается в своевременном определении кризисного состояния для сохранения производственного потенциала, выборе направлений реструктуризации, перспективных объектов инвестирования, применении на действующих угольных предприятиях внутренних резервов и создания условий для социальной и экологической безопасности угольных предприятий. Это позволит стабилизировать экономическое положение угольных хозяйствующих субъектов, сохранить их жизнеспособность, в значительной мере снизить дотационность угольной промышленности.

Весомый вклад в исследование экономики предприятия в условиях кризиса и в теорию антикризисного управления сделали такие известные отечественные и зарубежные ученые: Альтман Е.А., Амоша О.И., Бланк И.А., Гулик Т.В., Данилишин Б.М., Драчева Е.Л., Загорский В.С., Иванов Г.П., Козик В.В., Кузьмин А.Е., Коротков Э.М., Кошкин В.И., Лигоненко Л.А., Пепа Т.В., Тридед А.Н., Туган-Барановский Н.И., Уткин Э.А., Чернявский А.Д. и другие. В работах названных авторов значительное внимание уделено вопросам эффективности и безопасности работы предприятия, разработки теории и практики диагностирования кризисного состояния и угрозы банкротства предприятия.

В мировой экономике угля по объемам использования первичных энергоносителей вместе с природным газом занимает вторую-третью строчку после нефти.

Так, среднемировой показатель общего потребления угля составила 23,7% (соответственно, нефть - 38,7%, газ - 23%) [271]. В мировом производстве электроэнергии удельный вес угля выше. Он составлял 39,1%. Для стран ЕС этот показатель ниже среднемирового (составляет 15 - 27%). Но для отдельных стран - членов ЕС доля угля в электроэнергетике превышает среднемировой показатель (в

Германии - 52,5%, в Польше - 96%). В Украине доля угля в производстве электроэнергии находится на уровне среднего показателя стран ЕС (26%) [271].

По данным EIA видно, что в течении ближайших лет угль остается основным видом топлива в мире при производстве электроэнергии.

В странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза продолжается процесс экономических реформ, происходит переход от систем централизованного планирования к системам рыночной экономики.

Несогласованности, связанные с институциональными изменениями, существенно повлияли на сокращение добычи и потребления угля в странах этого региона.

Основными угледобывающими странами бывшего Советского Союза является Россия, Украина и Казахстан. Перед этими странами стоят одинаковые проблемы по реструктуризации угольной промышленности и решения, связанные с этими технико-технологическими и социальными вопросами [272].

Наиболее доказанные запасы угля в мире на конец 2013 года приведены в табл. 2.82 [273].

Таблица 2.82

Наиболее доведенные мировые запасы угля

Страна	Каменный уголь, млн. т	Бурый уголь, млн. т	Всего, млн. т	Доля мировых запасов, %
США	115891	134103	249994	25,4
Россия	49088	107922	157010	15,9
Китай	62200	52300	114500	11,6
Индия	82396	2000	84396	8,6
Австралия	42550	39540	82090	8,3
Германия	23000	43000	66000	6,7
ЮАР	49520	-	49520	5,0
Украина	16274	17879	34153	3,5
Казахстан	31000	3000	34000	3,5
Польша	20300	1860	22160	2,3
Бразилия	-	11929	11929	1,2

Главные мировые страны-производители и общая добыча ними угля в 2013 году и крупнейшие мировые страны-экспортеры угля и примерные объемы экспорта приведены в табл. 2.83 [273].

Таблица 2.83

Главные мировые производители и крупнейшие экспортеры угля

Страна	Добыча угля, млн. т	Общие объемы экспорта угля, млн. т
1. Китай	1089,7	91
2. США	1017,3	44
3. Индия	343,5	1,4
4. Австралия	315	193
5. Россия	269	41
6. ЮАР	224,7	69
7. Германия	202,5	-
8. Польша	163,4	23
9. Индонезия	92,6	66
10. Украина	83,4	1,9
11. Казахстан	79	28
12. Канада	70,5	30
13. Турция	67,7	-
14. Греция	67,3	-
15. Чехия	66,1	5,7
16. Колумбия	42,4	37

Анализируя показатели добычи и потребления энергетического сырья другими странами с помощью прогнозных методов анализа можно предположить следующие объемы потребления на следующие десятилетие, возведенные в табл. 2.84.

Можно констатировать, что несмотря на значительные объемы как разведанных, так и предполагаемых запасов, уголь значительно уступает природному газу и нефти по затратным и экологическим показателям его использования. То есть, эпоха угля постепенно уходит в прошлое, но на ближайшие десятилетия его роль в мировом энергетическом балансе будет оставаться еще значительной.

На мировых рынках будут доминировать экологически чистые технологии использования угля. Потенциальными экспортерами угля могут стать страны, которые предоставят продукцию, конкурентоспособную по качеству и ценам, и обеспечат ритмичность

его поставок. Как вывод для Украины из международного опыта: основная функция государства и ее долгосрочная политика в отношении угольного сектора энергетики заключается в сохранении производственного потенциала отрасли, создание условий для обеспечения ее стабильного развития и устойчивого функционирования и повышения надежности энергообеспечения экономики страны за счет увеличения удельного веса отечественного угля в топливно-энергетическом балансе [274].

Таблица 2.84

Прогноз потребления угля странами мира до 2025 года, млн. тон [273]

Страна	2015 г.	2020 г.	2025 г.
США	1282	1385	1444
Канада	85	78	76
Великобритания	58	53	53
Франция	10	7	7
Германия	237	203	203
Италия	20	18	18
Нидерланды	12	12	12
Япония	180	187	198
Китай	2115	2511	2917
Индия	472	510	580
Австралия	181	191	202
Южная Корея	104	110	115
Турция	103	109	121
Украина	105,3	116,2	133,2

Угольная промышленность была и остается важной базовой отраслью экономики государства. Трудно оценить значение угольной отрасли для страны, поскольку уголь является основным отечественным энергоносителем. Кроме того, хозяйственный механизм нашего государства неуклонно движется в направлении создания саморегулируемой экономики, использование различных форм собственности и рыночных рычагов [275].

Низкий уровень собственной добычи угля, ухудшение его качества и высокая цена заставляют потребителей угольной продукции импортировать необходимое им сырье. Однако изменения в конъюнктуре внешней торговли делают выгодным для украинских металлургических корпораций приобретение за границей не готовой

угольной продукции, а угольных производств, более выгодно с точки зрения обеспечения энергетической безопасности. Однако расширение угольного импорта ограничено из-за транспортной фактор, прежде всего, из-за высоких тарифов железнодорожных перевозок и неразвитость портовой инфраструктуры [276].

которая существует в развитых странах, высшие органы власти не учитывали их опыт по обеспечению социальных гарантий работникам, потерявшим работу [277].

Следовательно, отсутствие системного подхода к реализации государственной политики в угольной промышленности является главной причиной ее неудовлетворительного состояния. Попытки решить вопросы, связанные с уменьшением объемов добычи угля, высокой аварийностью, нерентабельностью государственных предприятий, деятельностью «копанок», низким технологическим уровнем производства, без решения первоочередных проблем, к которым относятся отсутствие эффективного собственника, несоответствие динамики цен на угольную продукцию, а также отсутствие необходимого объема инвестиций, до сих пор делали невозможным реформирования отрасли.

Таким образом, приведено рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности предприятия:

для получения прибыли предприятие должно полностью использовать свои ресурсы, которые находятся в его распоряжении, и в первую очередь оно должно использовать выявленный резерв по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции. Ну а кроме этого, дополнительное производство рентабельной продукции уже само по себе дает дополнительную прибыль;

снижение себестоимости также может значительно увеличить получаемую прибыль предприятием. Как указано в предыдущем пункте, одним из факторов снижения себестоимости является увеличение объема производимой продукции;

слаженная работа всех составляющих производственного процесса (основного, вспомогательного и обслуживающего производства);

оптимизация потоковых процессов на предприятии;

повышение качества продукции.

Важным фактором получения дополнительного дохода является оптимизация структуры сбыта:

повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции;

своевременная уценка изделий, потерявших первоначальное качество;

осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную в отношении отдельных категорий покупателей;

совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий.

Усовершенствовать управление предприятием, а именно:

выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центры затрат и центры ответственности;

внедрение на предприятии системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукции;

осуществлять систематический контроль за работой оборудования и делать своевременное его отладки с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;

при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломок из-за низкой квалификации;

повышение квалификации работников, сопровождающейся ростом производительности труда.

Учитывая первостепенную важность повышения производительности труда для конкурентоспособности предприятия, руководители и специалисты всех уровней в перспективных

организациях должны разрабатывать и внедрять программы управления производительностью. Эти программы на предприятии охватывают следующие этапы:

измерение и оценка достигнутого уровня производительности по предприятию в целом и по отдельным видам труда частности;

поиск и анализ резервов повышения производительности на основе информации, полученной во время измерения и оценки;

разработка плана использования резервов для повышения производительности труда, который должен предусматривать конкретные сроки и мероприятия по их реализации, финансирования расходов на эти мероприятия и ожидаемый экономический эффект от внедрения, определять ответственных исполнителей;

разработка систем мотивации работников к достижению необходимого уровня производительности;

контроль за реализацией мероприятий, предусмотренных планом и всей программы, и регулирование их выполнения;

измерение и оценка реального влияния возможных мер на рост производительности труда [278].

Соблюдение всех этих рекомендаций поможет предприятию выйти из кризиса, наладить свою деятельность, получать прибыль и достичь значительного уровня инвестиционной привлекательности. Управление материальными ресурсами на предприятии, к которым относятся и энергетические, необходимо свести к поиску путей снижения затрат на материалы. Этот поиск надо организовать по следующим направлениям:

совершенствование нормирования расхода материалов;

улучшение организации приема материалов и обеспечения их сохранности до начала производственного потребления;

экономия материалов в процессе производственного потребления;

продление сроков службы материалов долгосрочного использования;

повторное использование материалов;

организация материального поощрения работников за экономию материальных ресурсов [279].

Для Донецкой Народной Республики, чтобы закрепить некоторые имеющиеся сегодня положительные сдвиги в функционировании рынка угля, необходимо ускорить экономические реформы отрасли. Начавшаяся перестройка управления отраслью не доведена до конца. Механизм хозяйства не ориентирован на рыночные отношения. В частности, в ходе реализации антикризисных мер в угольной отрасли государство большую часть исключительно хозяйственных полномочий передала на уровень руководства предприятий. На сегодня государством разработан ряд новых принципиальных позиций, касающихся функционирования рынка угля, цель которых - сделать каждую предприятию, как и угольную отрасль в целом, рентабельной, поставив ее под контроль государства. При таких условиях именно угольный рынок должен стать в центре дальнейших экономических реформ с целью создания функционально эффективной, стратегически ориентированной экономики [280].

Следовательно, отсутствие системного подхода к реализации государственной политики в угольной промышленности является главной причиной ее неудовлетворительного состояния.

Методическое обеспечение диагностики кризисного состояния и угрозы банкротства характеризуется большим количеством подходов и инструментов ее проведения. В современных концепциях диагностики вероятности банкротства предприятий ученые рекомендуют применять определенные модели или использовать совокупность моделей и методик, кроме того, предлагаются отраслевые и тематические подходы.

По своему содержанию диагностика банкротства является диагностикой проблем, возникших в процессе функционирования предприятия и могут вызвать негативные последствия для его жизнедеятельности, поэтому ее основной задачей является создание аналитического основу для решения проблем, возникающих в процессе жизнедеятельности предприятия.

Сам процесс диагностики банкротства нужно рассматривать как систему исследований, которые в совокупности дают возможность сформировать необходимые выводы о состоянии, в котором оказалось предприятие, и возможные пути выхода из кризиса. Этот процесс предполагает постоянное наблюдение за изменением определенной системы финансовых показателей деятельности предприятия, входящие в систему надзора за текущей финансовой деятельностью предприятия, в частности он не должен ограничиваться констатацией факта наличия кризиса на предприятии, но и должна предоставлять нужную информацию для разработки возможных путей выхода из нее.

По мнению Л. А. Лигоненко диагностика банкротства должна распределяться в зависимости от инициаторов антикризисного процесса на следующие виды:

внутренняя диагностика банкротства - осуществляется по инициативе руководства предприятия, или его владельца;

внешняя диагностика банкротства - инициаторами которой могут быть:

кредиторы, основной целью проведения диагностики банкротства является определение целесообразного поведения в отношении предприятия-должника;

инвесторы (потенциальные санаторы), основной целью проведения диагностики банкротства является обоснование целесообразности участия в санации предприятия [281].

Итак, диагностика банкротства является комплексным экономическим исследованием, которое имеет определенную последовательность его проведения.

Г. В. Савицкая для диагностики вероятности банкротства предлагает использовать несколько подходов, основанных на применении анализа широкой системы критериев и признаков, ограниченного круга показателей и интегральных показателей.

Принимая во внимание многообразие показателей финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, разницу в уровне их критических оценок и осложнения, которые возникают в связи с этим

во время диагностики риска банкротства предприятия, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют оценивать финансовую устойчивость компаний, применяя интегральные показатели для расчета которых можно использовать скоринговые модели, многомерный рейтинговый анализ, мультипликативный дискриминантный анализ и т.д. [282].

Изучение нового инструментария эконометрики показало, что более совершенными методами построения прогнозных моделей является нелинейные модели бинарного выбора, в частности логит-регрессия, пробит-регрессия, учитывающих качественную разницу явлений. Стоит добавить, что некоторые ученые предлагают для комплексной оценки финансового состояния использовать теорию нечетких множеств. Так, А. В. Рыбак считает, что модели, построенные с помощью нечетких нейронных сетей, является эффективным инструментом определения склонности предприятия к банкротству, ведь позволяют отнести фирму к тому или иному классу кризиса, а также данные модели приспосабливаются к зминзовнишнього среды.

В ряде стран, в частности США, Великобритании, Франции, России, широкое применение получили такие методы диагностики финансовой ситуации на предприятии: статистический метод под общим названием «скоринг» и метод А-счета, в основе которого лежит балльная экспертная оценка.

Для оценки финансового состояния и угрозы банкротства предприятия также використовуютьагрегатни модели. Самым распространенным примером построения и применения агрегатных моделей есть балансовые модели оценки финансовой устойчивости предприятия.

В мировой практике для оценки вероятности банкротства предприятий очень часто використовуютьдискриминантний анализ, основанный на эмпирически-индуктивной способе исследования финансовых показателей с широким применением элементов эконометрического моделирования. Различают однофакторный и многофакторный дискриминантный анализ. Наиболее известными

моделями однофакторного дискриминантного анализа являются системы показателей Бивера и Вайбеля [283].

Формирование системы показателей-индикаторов кризисного состояния и угрозы банкротства должно базироваться на следующих методологических принципах:

адекватность системы показателей задачей диагностического исследования, то есть возможность с их помощью обеспечить выявление и оценку глубины развития кризиса и его отдельных фаз, осуществление диагностики наличия предпосылок для ее углубления или послабления (преодоление)

наличие информационного обеспечения для расчета значения показателей, проведение динамического и сравнительного анализа;

возможность четкого определения алгоритмов расчета показателей-индикаторов кризиса обеспечивает тождество их экономического понимания и толкования при использовании различными специалистами-экспертами;

оптимальная численность показателей по каждому направлению исследования, исключение из состава системы показателей, дублируют друг друга (то есть по этим показателям можно получить тождественный по экономическому содержанию аналитический вывод)

возможность четкого и однозначного определения отрицательного значения (критериальной предела) или отрицательной динамики (направления изменения), которые могут использоваться в качестве базы для идентификации кризисного состояния.

Мероприятия по устранению банкротства предприятия связаны с эффективным управлением его финансами и производством, правильным определением стратегических целей и тактики их реализации.

Все это в значительной степени связано с реформированием предприятий, под которым понимается их структуризация в процессе перехода на принятые в рыночной экономике принципы функционирования при государственной поддержке и

стимулировании. Это предполагает улучшение управления, повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышение эффективности труда, улучшение финансово-экономических результатов деятельности. Таким образом, успех реформирования предприятия будет определяться двумя группами факторов: эффективности созданных государством условий и стимулов деятельности предприятия и предотвращением кризисных явлений в экономике, а также эффективностью принимаемых мер предприятием по привлечению и использованию рыночных механизмов и инструментов.

Негативную тенденцию к увеличению количества неплатежеспособных предприятий в Украине в целом до сих пор не удалось преодолеть. Возрастает нагрузка на хозяйственные суды.

Таким образом, целями антикризисной стратегии предприятий должны быть:

обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия на основании оптимального сочетания собственных и привлеченных источников средств;

получения прибыли и обеспечения соответствующего уровня рентабельности, достаточного для удовлетворения всех своих потребностей при осуществлении основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Выбор стратегии предупреждения банкротства и эффективность мер предприятий по привлечению рыночных механизмов зависит от системы управления финансами на предприятии.

Она, в свою очередь, определяется стратегическими целями и тактическими задачами деятельности предприятия. Основой этой системы должен быть финансовый анализ, по результатам которого предприятие имеет возможность делать регулярную оценку финансового состояния. Главные направления этого анализа следующие:

оценка состояния имущества предприятия и источников его формирования, а также показателей структуры капитала;

оценка состояния оборотных средств, определение их достаточности и на этой основе типа финансового состояния;

выявление тенденций, связанных с оборачиваемостью средств предприятий;

определение степени ликвидности и платежеспособности предприятия;

выявление тенденций рентабельности на основе системы показателей.

Главное в стратегии предотвращения банкротства предприятия, в решении проблем ликвидности и платежеспособности заключается в профессиональном управлении оборотными средствами. С одной стороны, это предполагает оптимизацию источников оборотных средств на основании выработанной стратегии, а с другой - размещение этих средств между материальными активами, а также в области производства и обращения. Большую роль в этом играет правильный выбор кредитной политики, связанный с использованием кредита в качестве финансового рычага. В то же время при существующей учетной ставке это практически невозможно.

Частью управления оборотными средствами является управление дебиторской и кредиторской задолженностью. Важным механизмом такого управления является активное использование товарных векселей, что не всегда возможно в современных условиях.

Одной из целей финансовой стратегии предприятий является получение прибыли и обеспечение рентабельной работы. В основе этого лежит анализ и управление взаимосвязью «Затраты - Объем – Прибыль», предлагающий широкое привлечение на предприятии управленческого учета.

Санация - система мероприятий, осуществляемых во время производства по делу о банкротстве с целью предотвращения признания должника банкротом и его ликвидации, направленная на оздоровление финансово-хозяйственного положения должника, а также удовлетворение в полном объеме или частично требований кредиторов путем кредитования, реструктуризации предприятия,

долгов и капитала и (или) изменение организационно-правовой и производственной структуры должника.

План финансового оздоровления разрабатывают, как правило, финансовые и контроллинговые службы предприятия, находящегося в финансовом кризисе, представители потенциального санатора, независимые аудиторские и консалтинговые фирмы. Для разработки плана санации используют весь методический и функциональный арсенал контроллинга. Следует руководствоваться принципами:

завершенности - учет всех важнейших обстоятельств дела (все позиции плана должны базироваться на вполне проверенных данных);

содержательности - рассмотрение тех обстоятельств, касающихся процесса санации;

правильности - правдивое освещение проблематики кризиса с отражением всех предпосылок;

ясности - правдивое и однозначное освещения информации;

объективности - четкое разграничение между фактическими данными, собственным взглядом контролера и выводами.

Планирование охватывает финансовые, производственные и трудовые ресурсы предприятия, процессы хозяйственной деятельности и тому подобное. План санации может состоять из введения и четырех разделов.

Анализ финансово-хозяйственного состояния охватывает два аспекта:

производственно-хозяйственную деятельность;

финансовое состояние.

Приводятся данные о фактическом финансовом и имущественном положении предприятия (фактический объем реализации, величина прибыли (убытков), уровень задолженности, коэффициенты платежеспособности, ликвидности, финансового левериджа и т.п.).

Анализ причин финансового кризиса и слабых мест - заключается в систематизации и оценке соответствующих факторов и их влияния на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Имеющийся потенциал характеризует сильные стороны предприятия, его возможные шансы и имеющийся потенциал в кадровой, производственной, технологической, маркетинговой и других сферах. Потенциал развития предприятия определяется следующими главными факторами:

финансовое обеспечение и возможности привлечения дополнительного капитала;

наличие квалифицированного персонала;

наличие надежных и дешевых источников сырья;

наличие рынков сбыта продукции;

производственный потенциал;

эффективная организационная структура;

высокое качество менеджмента.

В случае длительной финансового кризиса факторы, определяющие потенциал предприятия, постепенно теряют силу, а позиции предприятия ослабляются.

На основании анализа исходной ситуации приходят к выводу о целесообразности и возможности санации предприятия или о необходимости ликвидации.

Термин «санация» происходит от латинского «sanare» - оздоровление, выздоровление. Экономический словарь толкует это понятие как систему мероприятий, осуществляемых для предотвращения банкротств промышленных, торговых, банковских монополий, определяя, что санация могу происходить слиянием предприятия, находящегося на грани банкротства, с мощной компанией; выпуском новых акций или облигаций для мобилизации денежного капитала; увеличением банковских кредитов и предоставлением правительственных субсидий; преобразованием краткосрочной задолженности в долгосрочную; полной или частичной покупкой государством акций предприятия, которое находится на грани банкротства [284].

Санация баланса связана с изменением размеров и структуры первого раздела пассива баланса предприятия - его собственного капитала. Для привлечения средств увеличением уставного капитала

не нужны ни залог имущества, ни гарантии третьих лиц. Ресурсы, вложенные в уставный фонд предприятия, долго остаются в его распоряжении.

Из вышеприведенных определений можно сделать вывод, что санация - это система финансово-экономических, производственно-технических, организационно-правовых и социальных мероприятий, направленных на достижение или восстановление платежеспособности, ликвидности, доходности и конкурентоспособности предприятия-должника в долгосрочном периоде. То есть санация - это совокупность всех возможных мероприятий, которые способны привести предприятие к финансовому оздоровлению. Совокупный капитал предприятия состоит из собственного и заемного капитала. таким образом, финансирование санации может осуществляться за счет самофинансирования, финансовых средств собственников, с помощью кредиторов и, в исключительных случаях, путем получения государственной финансовой поддержки. Санация может быть направлена на реструктуризацию активов или пассивов.

Если санация осуществляется без привлечения дополнительных финансовых ресурсов на предприятие, то она может быть в следующих формах: уменьшение номинального капитала предприятия; конверсия собственности в долг; конверсия долга в собственность; пролонгация сроков уплаты задолженности; добровольное уменьшение задолженности; самофинансирования.

Санация с привлечением нового финансового капитала может иметь следующие формы: альтернативная санация; уменьшение номинального капитала с последующим его увеличением (двухступенчатая санация) безвозвратная финансовая помощь владельцев; безвозвратная финансовая помощь персонала; эмиссия облигаций конверсионной ссуды; привлечение дополнительных займов.

По источникам мобилизаций финансовых ресурсов различают автономную санацию (собственные средства предприятий и капитал его владельцев) и внешнюю санацию (средства кредиторов и

государства). Выделяют отдельный вид санации предприятий - с помощью государственной финансовой поддержки [285].

Финансирование государством санационных мероприятий может осуществляться на возвратной или безвозвратной основе. Кроме того, в отдельных случаях государство может прибегнуть к косвенным методам содействия санации субъектов хозяйствования: налоговые льготы, создание особых условий предпринимательской деятельности и тому подобное.

Мобилизация внутренних резервов финансовой стабилизации направлена на улучшение (или восстановления) платежеспособности и ликвидности предприятия и может осуществляться по следующим направлениям: реструктуризация активов; уменьшение (замораживание) расходов; увеличение выручки от реализации.

В рамках реструктуризации активов выделяют такие виды санационных мероприятий:

мобилизация скрытых резервов;

использование обратного лизинга;

лизинг основных фондов;

сдача в аренду основных фондов, которые не в полной мере используются в производственном процессе;

оптимизация структуры размещения оборотного капитала;

продажа отдельных, низкорентабельных структурных подразделений;

рефинансирование дебиторской задолженности (перевод ее в других, ликвидные формы оборотных активов: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и т.д.).

Проведение санационного аудита является одним из важнейших шагов в процессе финансовой санации, что позволяет определить санационную способность предприятия, на основе чего и принимают решение о целесообразности проведения финансового оздоровления предприятия.

В процессе анализа финансовой деятельности угольных предприятий Донецкой Народной Республики были выявлены значительные недостатки в деятельности предприятия, а именно:

отклонения показателей ликвидности и финансовой устойчивости от нормы; неудовлетворительная структура кредиторской и дебиторской задолженности; отрицательные величины показателей рентабельности.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что для предприятий Донецкой Народной Республики необходимо усовершенствовать структурно-логическую схему организационно-экономического механизма санации угольных предприятий, которую представлено на рис. 2.89.

Механизм решения проблемы заключается в своевременном определении кризисного состояния для сохранения производственного потенциала, выборе направлений реструктуризации, перспективных объектов инвестирования, применении на действующих угольных предприятиях внутренних резервов и создания условий для социальной и экологической безопасности угольных предприятий. Это позволит стабилизировать экономическое положение угольных хозяйствующих субъектов, сохранить их жизнеспособность.

Механизм санации предприятия, предусматривает осуществление всестороннего тщательного анализа деятельности; определение основных целей и разработку концепции санации; содержит систему принятия рациональных санационных решений и рычагов контроля за выполнением санационного процедуры.

Целью финансовой санации является покрытие текущих убытков и устранения причин их возникновения, восстановление ликвидности и платежеспособности предприятия, сокращение всех видов задолженности, повышение эффективности использования имеющегося основного оборотного капитала и финансовых ресурсов, необходимых для проведения санационных мероприятий производственного характера. Обычно этот процесс охватывает следующие функциональные блоки: разработка санационной концепции и плана санации; проведения санационного аудита; менеджмент санации [286].

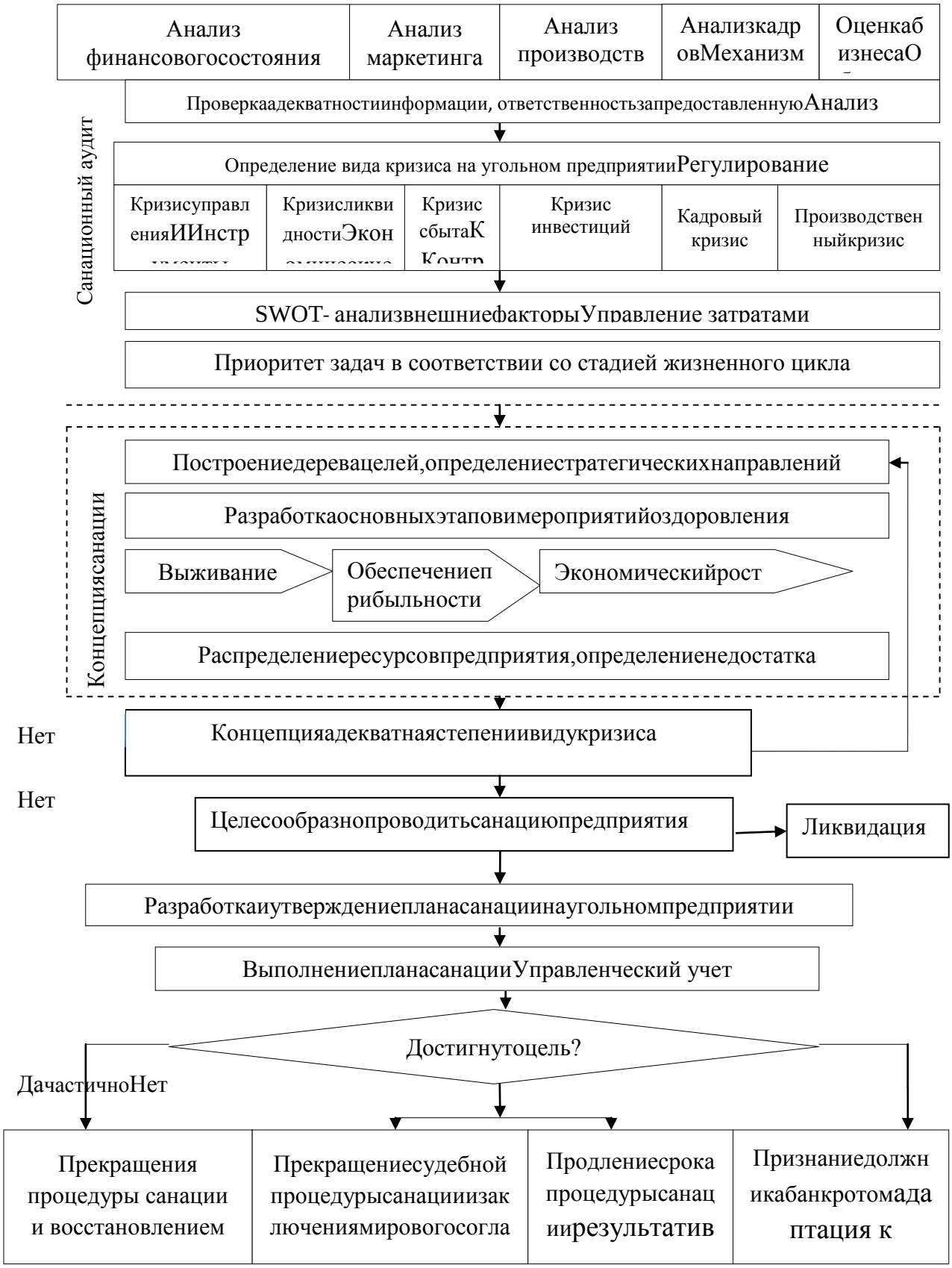


Рис. 2.89. Структурно-логическая схема организационно-экономического механизма санации угольных предприятий

Таким образом, можно сделать вывод, что угольным предприятиям Донецкой Народной Республики необходимо провести финансовую санацию. В исследовании разработаны методические рекомендации по совершенствованию организационно-экономического механизма управления санационным деятельностью предприятия и его реализации, рассмотрены особенности производственной и финансовой деятельности предприятия и выработана стратегия его развития.

2.20.Пути повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий ДНР

Восстановление разрушенной войной экономики Донецкой Народной Республики и формирование её финансовой системы невозможно без внедрения одновременно руководящего и хорошо управляемого организационно-экономическогомеханизма, способного обеспечить финансовую устойчивость и эффективное функционирование важнейших экономических единиц, – промышленных предприятий Республики – достигнув при этом расширенного характера воспроизводственных процессов.

Необходимость этого продиктована ещё и тем, что формирование рыночной экономики и финансовой системы в ДНР происходит в условиях финансово-экономической блокады со стороны руководства Украины и перманентного вооружённого конфликта, что крайне осложняет функционирование экономических субъектов всех уровней. Кроме того, в сложившейся ситуации перед руководством ДНР достаточно остро стоит проблема поиска источников наполнения республиканского бюджета для обеспечения жизнедеятельности вновь созданного государства. При этом дополнительные сложности в процессе государственного строительства и формирования финансово-экономической системы обусловлены острой потребностью в финансовых ресурсах, вызванной частичным или полным разрешением производственной и

транспортной инфраструктуры, социальных объектов, учреждений здравоохранения и пр.

Более того, первоочередной задачей нового государства является обеспечение как минимум приемлемого уровня жизни населения, установления и поддержание приемлемых социальных стандартов и гарантий. На данный момент с этими проблемами помогает справляться Российская Федерация, однако, в перспективе ДНР должна сформировать собственный финансовый механизм, способный обеспечить эффективное функционирование экономики на всех уровнях.

Наличие предпосылок к этому очевидно: ДНР (бывшая Донецкая область Украины) ранее представляла собой регион с наивысшими по Украине показателями социально-экономического развития, инвестиционной привлекательности, производственного и ресурсного потенциала, который обеспечивал «львиную долю» поступлений в украинский бюджет. При этом в структуре налоговых поступлений в государственный бюджет Украины превалировали налог на прибыль предприятий и налог на доходы физических лиц [287]. Это говорит о том, что именно обеспечение эффективной работы предприятий Республики является важнейшим фактором восстановления её экономики и формирования полноценной самодостаточной финансовой системы, а также возможным источником бюджетных поступлений.

Следовательно, на данном этапе развития финансово-экономической системы ДНР жизненно важно найти действенные направления повышения эффективности деятельности предприятий, именно это и обусловливает актуальность данной темы.

Следует добавить, что с подобными проблемами в 90-е годы прошлого столетия столкнулась и Россия, поэтому изучение российского опыта повышения эффективности деятельности предприятий и адаптация его к условиям ДНР представляется крайне важным.

Цель статьи заключается в изучении теоретико-методических основ управления повышением эффективности деятельности

предприятий, передового опыта решения этой проблемы и поиск возможностей его применения в условиях ДНР.

Проблема определения экономической эффективности деятельности предприятий связана с определением соответствующего критерия эффективности и формированием системы показателей. При этом определение общей эффективности деятельности хозяйствующих субъектов требует учета многих факторов. Именно поэтому комплексное решение проблемы поиска возможных путей повышения эффективности работы предприятий является сложным, но в то же время чрезвычайно актуальным заданием.

Значимость данной проблемы для любого государственного образования традиционно привлекала внимание учёных и практиков, что нашло отражение в их трудах. Так, исследованием показателей повышения эффективности работы предприятия занимались И.М. Бойчик, О.О. Гетман, И.В. Ковальчук, С.Ф. Покропивний, Ю.В. Пономарева, В.А. Сидун, В.М. Шаповал и другие. Однако нестабильность и неопределенность финансово-экономической ситуации в ДНР нуждаются в последующем исследовании и определении адекватных требованиям нынешних особых условий путей стабилизации и возможного повышения эффективности работы предприятий всех сфер и направлений деятельности.

Итак, поиск путей и направлений улучшения результатов функционирования предприятий целесообразно начать с собственного определения понятия «эффективность» и классификации внутренних резервов повышения эффективности, а также детального анализа их значения для предприятий. Это является исходным моментом и в процессе управления эффективностью функционирования предприятий.

Во многих источниках понятие «эффективность производства» трактуется как обобщенное и полное отображение конечных результатов использования средств, предметов труда и рабочей силы на предприятии за определенный промежуток времени. Общая экономическая эффективность производства еще называется общей производительностью производственной системы [288; 289; 290].

Методология изучения экономической эффективности заключается в отношении результата производства к использованным (привлечённым) ресурсам (расходам), то есть полученного экономического эффекта к расходам на его достижение. Различают результат самого процесса производства, который может выступать в форме чистой продукции предприятия, прибыли, и конечный народнохозяйственный результат работы предприятия, который, кроме объемов изготовленной продукции, учитывает ее потребительскую стоимость, значимость для общества [290, с. 352].

Становление и развитие экономики ДНР на всех уровнях, т.е. на уровне национальной экономики в целом и на уровне отдельного субъекта хозяйствования, предусматривает использование новых научно-практических подходов к повышению эффективности его производственно-хозяйственной деятельности, получению и максимизации финансовых результатов, обеспечению эффективного управления. В современных условиях планирование производственно-хозяйственной деятельности производится на уровне предприятия, его плановыми (планово-экономическими или планово-аналитическими) подразделениями; причём в процессе прогнозирования и планирования определяются перспективы развития данного экономического субъекта. В основе прогнозных и плановых расчётов лежат показатели спроса на продукцию, работы и услуги, их динамика, необходимость обеспечения производственного и социального развития а также увеличение доходов и финансовых результатов предприятия.

Под хозяйственной деятельностью понимают деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленную на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или предоставление услуг стоимостного характера, которые имеют ценовую определённость [289]. В работах М.Г. Рега производственно-хозяйственная деятельность предприятия определена как сложный и многосторонний процесс, который охватывает снабжение, производство, сбыт продукции, организацию производства, технологию, использование техники, трудовых и

материальных ресурсов. То есть производственно-хозяйственная деятельность – это организационно-экономический процесс поиска и использования возможностей производства, услуг, в соответствии с поставленными целями и заданиями [290].

По мнению Волкова Д.П., производственно-хозяйственная деятельность – это процесс изготовления продукции, выполнения работ, услуг, включая капитальное строительство. Производственно-хозяйственная деятельность определяет специализацию предприятия, его основной род занятий. При этом основной является операционная деятельность, которая в большинстве случаев обеспечивает получение основной части доходов [288].

Объектом производственно-хозяйственной деятельности является процесс изготовления продукции [291], следовательно, производственно-хозяйственная деятельность предприятия является сложным процессом трансформации ресурсов в готовую продукцию или услуги и обусловливает необходимость определения системы ресурсного обеспечения этой деятельности как базы для формирования совокупного объема необходимых ресурсов.

Процесс производства на предприятии обусловливается взаимодействием следующих факторов: персонала (рабочей силы), средств труда и предметов труда. Используя имеющиеся средства производства, персонал предприятия производит общественно полезную продукцию (услуги). Это значит, что, с одной стороны, имеют место затраты живого и овеществлённого труда, а с другой – результаты производства (деятельности), которые зависят от масштабов применяемых средств производства, кадрового потенциала и уровня его использования.

Эффективность производства – это комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы (работников) за определенный промежуток времени. Главным признаком эффективности (производительности) может быть необходимость достижения цели производственно-хозяйственной деятельности предприятия с наименьшими затратами общественного труда или времени [292, с. 448-449].

Проблема повышения эффективности производства заключается в обеспечении максимально возможного результата на каждую единицу затраченных трудовых, материальных, финансовых и других ресурсов. Поэтому критерием эффективности производства в макроэкономическом масштабе является рост производительности общественного труда. Количественное выражение этого критерия отображается через систему показателей экономической эффективности производства. Эта система содержит такие группы показателей:

1) обобщающие показатели экономической эффективности производства (уровень удовлетворения потребностей рынка, производство продукции на единицу расхода ресурсов, затраты на единицу товарной продукции, прибыль на единицу общих расходов, рентабельность производства, народнохозяйственный эффект от использования единицы продукции);

2) показатели эффективности использования живого труда (трудоемкость единицы продукции, относительное высвобождение работников, темпы роста производительности труда, доля прироста продукции за счет роста производительности труда, коэффициент эффективности использования рабочего времени, экономия фонда оплаты труда, выпуск продукции на 1 руб. фонда оплаты труда);

3) показатели эффективности использования основных средств (фондоотдача основных средств, фондоемкость продукции, рентабельность основных средств, фондоотдача активной части основных средств);

4) показатели эффективности использования материальных ресурсов (материалоемкость продукции, материалоотдача, коэффициент использования важнейших видов сырья и материалов, затраты топлива и энергии на 1 руб. чистой продукции, экономия материальных затрат, коэффициент извлечения полезных компонентов из сырья);

5) показатели эффективности использования финансовых средств (коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность одного оборота нормируемых оборотных средств,

относительное высвобождение оборотных средств, удельные капиталовложения, капиталовложения на единицу введенных мощностей, рентабельность инвестиций, срок окупаемости инвестиций);

6) показатели качества продукции (экономический эффект от улучшения качества продукции, доля продукции, которая отвечает лучшим мировым и отечественным образцам, и тому подобное).

При этом оценка эффективности деятельности предприятий, как правило, основывается на анализе разных финансовых показателей, таких как чистая прибыль, рентабельность инвестиций, рыночная стоимость предприятия. Однако, составляя перечень финансовых коэффициентов, на основании которых будут приниматься стратегические решения, необходимо учитывать преимущества и недостатки использования этих показателей на практике.

Но единого подхода как к определению эффективности собственно деятельности предприятия, так и к определению эффективности управления им в научной литературе не существует. Самыми распространенными направлениями являются: определение эффективности управления как соотношение полученного результата с расходами (ресурсами) деятельности предприятия; соотношение полученного результата с намеченными целями. Но эти подходы к определению эффективности не позволяют установить логическую взаимосвязь между управлением деятельностью предприятия и эффективностью управления деятельностью предприятия. Эффективность управления деятельностью предприятия определяется как результативность управления маркетинговой, производственной, финансовой, инновационной и кадровой деятельностями.

Эффективность может определяться как результативность системы, которая выражается в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам.

В зависимости от формы представления результатов и затрат различают следующие категории эффективности:

1) техническая эффективность – результаты и затраты измеряются в форме натурального продукта;

2) экономическая эффективность – результаты и затраты оцениваются в стоимостной форме;

3) социально-экономическая эффективность – учитываются не только экономические, но и социальные последствия реализации мероприятия [293].

При этом следует добавить, что система показателей эффективности производства должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты эффективности деятельности предприятия велись непрерывно: на стадиях разработки проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения.

Система показателей эффективности должна:

- отображать расходы всех видов ресурсов, потребляемых предприятием;

- создавать предпосылки для выявления резервов повышения эффективности производства;

- стимулировать использование всех резервов, имеющихся на предприятии;

- обеспечить информацией относительно эффективности производства все звеньев управленческой иерархии;

- выполнять критериальную функцию, то есть для каждого из показателей должны быть определены правила интеграции и интерпретации их значений [294]. В этом смысле критерий – это главный отличительный признак и определяющая мера достоверности познания сути эффективности производства (деятельности), в соответствии с которым осуществляется количественная оценка уровня этой эффективности. Правильно сформулированный критерий должен наиболее полно характеризовать суть эффективности как экономической категории и быть единственным для всех звеньев общественного производства или хозяйственной деятельности.

Суть проблемы повышения эффективности производства (деятельности) заключается в том, чтобы на каждую единицу ресурсов (расходов) достигать максимально возможного увеличения объема производства (доходу, прибыли). Исходя из этого, единственным макроэкономическим критерием эффективности производства (деятельности) становится рост производительности общественного (живого и овеществлённого) труда. Количественная определенность и содержание критерия отображаются в конкретных показателях эффективности производственно-хозяйственной и другой деятельности субъектов хозяйствования.

Формируя систему показателей эффективности деятельности субъектов хозяйствования, целесообразно придерживаться определенных принципов, а именно:

- обеспечение органической взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности деятельности;
- отображение эффективности использования всех видов применяемых ресурсов;
- возможности применения показателей эффективности к управлению разными звеньями производства на предприятии (деятельности в организации);
- выполнение ведущими показателями стимулирующей функции в процессе использования имеющихся резервов роста эффективности производства (деятельности) [295, с. 453-454].

При этом важно учесть, что предприятие является открытой системой, которая взаимодействует с внешней средой, потому оценивание эффективности управления предприятием должно проводиться на основе оценок внешней и внутренней эффективности управления.

Оценивание внутренней эффективности управления предприятием должно основываться на обобщенной оценке эффективности по отдельным элементам, которые составляют целостную систему управления предприятием.

Показатели оценки эффективности управления предприятием разделяются на количественные и качественные.

Количественные показатели определяются путем расчета и применяются в оценивании таких составляющих частей эффективности управления как эффективность управляющей подсистемы управления (оценивание эффективности управленческого персонала, организационной структуры управления, технологии управления) и эффективность управляемой подсистемы.

Качественные показатели получают путем экспертных оценок, их применяют в оценивании эффективности организационной культуры в рамках определения эффективности управляющей подсистемы управления и в оценивании внешней эффективности управления предприятием по всем составляющим частям.

Следует добавить, что оценку эффективность деятельности предприятия целесообразно производить в динамике, т.е. не менее, чем за два периода.

Исходя из вышеизложенного показатели экономической эффективности рассмотрим более детально:

1. Рентабельность продаж.

Рентабельность продаж (profit margin) определяется по формуле:

$$Р_{пр} = \frac{П_{оп}}{V_{оп}} \cdot 100\%, \qquad (2.44)$$

где $Р_{пр}$ – рентабельность продаж;

$П_{оп}$ – прибыль за отчетный период (год);

$V_{оп}$ – объем продаж за отчетный период (год).

Уменьшение этого показателя означает падение спроса на продукцию предприятия и снижение цены в целях стимулирования сбыта. Или же повышение себестоимости производства в силу различных причин (подорожание сырья и энергоносителей и пр.) и, как следствие, – снижение рентабельности продаж.

2. Рентабельность активов.

Рентабельность активов (total assets return) определяется по формуле:

$$Р_{акт} = \frac{П_{оп}}{А_{оп}} \cdot 100\%, \quad (2.45)$$

где $Р_{акт}$ – рентабельность активов;

$П_{оп}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$А_{оп}$ – активы (итог баланса) на конец отчетного периода.

Рентабельность активов показывает эффективность использования инвестированного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Низкий уровень рентабельности активов в сравнении с этим показателем других фирм свидетельствует о недостаточно устойчивых рыночных позициях предприятия или же о перемещении избыточного капитала в активы.

3. Рентабельность основного капитала.

Рентабельность основного капитала (fixed assets return) по формуле:

$$Р_{осн} = \frac{П_{оп}}{ОК} \cdot 100\%, \quad (2.46)$$

где $Р_{осн}$ – рентабельность основного капитала;

$П_{оп}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

Ок – основной капитал за исключением амортизации на конец отчетного периода.

Чем выше величина этого показателя, тем более эффективное использование основных средств предприятия.

4. Рентабельность собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала (return on equity) свидетельствует об эффективности использования той части капитала, которая инвестирована в фирму за счет собственных источников финансирования, и рассчитывается по формуле:

$$Р_{с.к.} = \frac{П_{оп}}{СК} \cdot 100\%, \quad (2.47)$$

где $Р_{с.к.}$ – рентабельность собственного капитала;

$П_{оп}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

СК – собственный капитал (балансовая стоимость) на конец отчетного периода [296].

5. Рентабельность инвестиций.

Рентабельность инвестиций (return on investments) рассчитывается по формуле:

$$ROI = \frac{П_{чист}}{ВК+ДО} \cdot 100\%, \quad (2.48)$$

где $П_{чист}$ – чистая прибыль;

ДО – долгосрочные обязательства.

Оценить эффективность деятельности предприятия на основании показателя рентабельности инвестиций можно, только если менеджмент имеет в своем распоряжении данные по аналогичным предприятиям или подразделениям для сравнения.

6. Остаточный доход.

Остаточный доход (residual income) рассматривается как аналог показателя чистой прибыли, но при этом учитывает стоимость капитала предприятия, и рассчитывается по следующей формуле:

$$Р_{пр} = П_{оп} - I \cdot Н_{пр}, \quad (2.49)$$

где $П_{оп}$ – операционная прибыль;

I – инвестиции;

$Н_{пр}$ – норма прибыли.

На основе этого показателя можно принимать управленческие решения о продаже неэффективных подразделений без дополнительных корректировок. Недостатком данного показателя является то, что его значение определяется в абсолютных величинах, потому на его основе сложно сравнивать эффективность деятельности независимых предприятий [297].

Следует отметить также, что использование для оценки результативности работы предприятия только финансовые

показатели не позволяет предварительно диагностировать много проблем, например снижение качества выпускаемой продукции, уровень обслуживания клиентов, эффективность управления персоналом, поэтому применение нефинансовых показателей имеет большое значение для определения эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

Исходя из того, что важнейшим заданием предприятия является повышение стоимости акционерного капитала, необходимо учитывать следующее:

- финансовые показатели деятельности предприятия должны быть всеобъемлющими и соответственно включать рост доходов, денежных потоков и прибылей на инвестиции;

- в течение жизненного цикла предприятия на каждой стадии роста разные финансовые показатели имеют разную степень важности. Следовательно, ни чистая прибыль, ни денежные потоки, ни доход на инвестиции не должны «затмевать» другие значимые показатели;

- измерение эффективности работы предприятия с помощью набора финансовых показателей необходимо расширить за счет использования бюджетных ожиданий, которым равны фактически полученные данные;

- расчеты, основанные на исторической стоимости, неприемлемы в период высокой инфляции.

Под резервами повышения экономической эффективности производства понимают неиспользованные возможности увеличения выпуска продукции в расчете на единицу совокупных расходов благодаря более рациональному использованию всех видов ресурсов предприятия.

Основные факторы повышения эффективности производства – это повышение его технического уровня, совершенствование управления, организации производства и труда, изменение объема и структуры производства, улучшения качества природных ресурсов и другие.

Следует добавить, что экономическая эффективность деятельности предприятия непосредственно связана с социальной эффективностью этой деятельности, поскольку результаты работы предприятия являются базой для решения целого ряда социальных проблем.

Социальную эффективность следует рассматривать как на уровне отдельно взятого предприятия (локальная эффективность), так и на общегосударственном (федеральном), региональном или муниципальном уровнях. Определение уровня социальной эффективности должно охватывать как мероприятия, которые подлежат количественному измерению, так и те, которые не подлежат прямому количественному выражению [298, с. 352-353]. Вообще все мероприятия по повышению эффективности функционирования предприятий можно свести к трем направлениям (рис. 2.90):

1) управление затратами и ресурсами;

2) развитие и усовершенствование производства и другой деятельности;

3) усовершенствование системы управления предприятием и всеми видами его деятельности.

Как видим, все мероприятия по повышению эффективности работы предприятия являются взаимозависимыми. Однако, важнейшее значение приобретают факторы, определенные третьей группой (направлением), поскольку их мобилизация предусматривает определение места реализации в системе управления деятельностью [297, с. 469-470].

Как показала практика хозяйствования экономических субъектов Российской Федерации, важными факторами, которые обеспечивают рост прибыли и рентабельности предприятия, служат рост производительности труда, экономия материальных ресурсов, повышение фондоотдачи и уровня технического прогресса, а именно: механизации и автоматизации трудоемких технологических процессов, усовершенствования организации производства и др. [298; 125].

Как можно более полный учет предприятием таких факторов будет способствовать повышению эффективности его деятельности [299,с. 188]. Процесс измерения ожидаемого или достигнутого уровня эффективности деятельности предприятия методологически связан прежде всего с определением надлежащего критерия и формированием соответствующей системы показателей.



Рис. 2.90. Направления повышения эффективности деятельности предприятий РФ

Возможные направления реализации внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности предприятий неодинаковы по мере влияния, степени использования и контроля. Поэтому для практики хозяйствования, для руководителей и соответствующих специалистов (менеджеров) субъектов предпринимательской или других видов деятельности важным является детальное знание масштабов действия, форм контроля и использования наиболее существенных внутренних и внешних факторов эффективности на разных уровнях управления деятельностью трудовых коллективов.

Очевидно, что в современных условиях хозяйствования, характеризующихся обострением конкурентной борьбы на рынке, руководство предприятий должно мониторить процесс использования внутренних факторов, разрабатывать и последовательно реализовать внутрипроизводственные программы повышения эффективности деятельности, производственно-технического и социального развития, анализируя отклонения от плановых показателей и выявляя причины и факторы, повлекшие выявленные отклонения. Кроме того, необходимо активно использовать потенциал факторного анализа, позволяющий выявить факторы наибольшего влияния, и на основе результатов анализа принимать научно-обоснованные управленческие решения.

С учётом вышеизложенного можно выделить следующие факторы повышения эффективности деятельности предприятий:

1) технология. Учитывая колоссальные темпы развития науки и техники, начиная со второй половины XX века, новые технологии, особенно современные формы автоматизации и информационных технологий, являются мощным факторов повышения эффективности производства продукции и экономического роста и развития как предприятия, так и экономики в целом. Их акселеративный эффект обусловлен изменениями в техническом уровне производства и производительности технологического оборудования, методах и

формах организации трудовых процессов, подготовке и квалификации кадров и тому подобное;

2) оборудование. Производительность действующего оборудования зависит не только от его технического уровня, но и от надлежащей организации ремонтно-технического обслуживания, оптимальных сроков эксплуатации, сменности работы, загрузки во времени и тому подобное;

3) материальные ресурсы. Практическое внедрение ресурсосбережения на российских промышленных предприятиях является важным условием планомерного роста ресурсо- и энергоэффективности;

4) продукция (услуги). Сами продукты труда, их качество и внешний вид (дизайн) также являются важными факторами эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Уровень последней должен коррелировать с полезной стоимостью, то есть ценой, которую покупатель готов заплатить за изделие соответствующего качества, а это требует, кроме всего прочего, и эффективной маркетинговой деятельности;

5) персонал. Основным источником и определяющим фактором роста эффективности деятельности являются работники – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие. Деловые качества работников, повышение производительности их труда во многом обусловлены действенным мотивационным механизмом на предприятии, поддержанием благоприятного социального микроклимата в трудовом коллективе;

6) организация. Единство трудового коллектива, рациональное делегирование ответственности, надлежащие нормы управления характеризуют эффективную организацию деятельности предприятия, что обеспечивает необходимую специализацию и координацию управленческих процессов, а следовательно, высший уровень эффективности (производительности) любой сложной производственно-хозяйственной системы;

7) методы работы. Постоянное совершенствование методов труда предусматривает систематический анализ состояния рабочих

мест и их аттестацию, повышение квалификации кадров, обобщения и использования накопленного на других предприятиях положительного опыта;

8) стиль управления. Стиль управления совмещает профессиональную компетентность, деловые качества и высокую этику взаимоотношений между людьми и практически влияет на все направления деятельности предприятия;

9) государственная экономическая и социальная политика. Государственная экономическая и социальная политика существенно влияет на эффективность общественного производства. Основными ее элементами являются: практическая деятельность властных структур; разнообразные виды законодательства (законотворческая деятельность); финансовые инструменты (мероприятия, стимулы); экономические правила и нормативы (регулирование доходов и оплаты труда, контроль за уровнем цен, лицензирование отдельных видов деятельности) и прочее;

10) институционные механизмы. Для непрерывного повышения эффективности деятельности всех субъектов хозяйствования государство должно создать соответствующие организационные предпосылки, которые будут обеспечивать постоянное функционирование на федеральном, региональном или отраслевом уровнях специальных институционных механизмов: опытных организаций, учебных центров, институтов, ассоциаций и тому подобное, деятельность которых нужно сосредоточить на: решении ключевых проблем повышения эффективности разных производственно-хозяйственных систем и экономики страны в целом; практической реализации стратегии и тактики развития национальной экономики на всех уровнях управления;

11) инфраструктура. Непосредственное влияние на результативность деятельности предприятий имеет надлежащее развитие производственной инфраструктуры (коммуникаций, специализированных информационных систем, транспорта, торговли и тому подобное). Решающее значение для эффективного развития

всех структурных элементов экономики имеет наличие широкой сети учреждений социальной инфраструктуры;

12) структурные изменения в обществе. Важнейшими являются структурные изменения экономического и социального характера. Главные из них происходят в таких сферах: технологии, научные исследования и разработки, сопровождаемые революционными прорывами во многих отраслях знаний; состав и технический уровень основного капитала и тому подобное.

Таким образом, эффективность производства (деятельности) предприятия – это комплексное понятие, которое отражает конечные результаты использования ресурсов за определенный промежуток времени, главным признаком которого может быть необходимость достижения цели производственно-хозяйственной деятельности предприятия с наименьшими расходами общественного труда или времени.

Проблема повышения эффективности производства и деятельности предприятий в ДНР в целом заключается в обеспечении максимально возможного результата на каждую единицу затраченных трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Учитывая довольно сложные финансово-экономические условия в Республике, основными направлениями повышения эффективности деятельности предприятий являются:

1) восстановление производственной и транспортной инфраструктуры;

2) восстановление и дальнейшее укрепление разрушенных хозяйственных связей, особенно с РФ и бывшими союзными республиками;

3) внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, что обеспечит высокую ресурсо- и энергоэффективность;

4) при повышении инвестиционных возможностей – модернизация производства с возможностью перехода к более высокому технологическому укладу;

5) повышение квалификации персонала, особенно управленческих кадров, способных эффективно управлять

предприятием в сложных финансово-экономических условиях (фактически создание команды кризис-менеджеров);

6) активизация маркетинговой деятельности, внедрение качественно новых подходов к её проведению, а также повышение квалификации специалистов-маркетологов, поскольку для ДНР актуальной проблемой является обеспечение устойчивых рыночных позиций на мировом рынке, отличающемся по большей части очень интенсивной конкуренцией и мощными защитными барьерами (особенно в ЕС). Т.е. фактически речь идёт о выходе на мировой рынок предприятий нового государственного образования.

7) государственная поддержка предприятий (при отсутствии финансовых возможностей на этапе становления финансово-экономической системы ДНР – нефинансовая: консультационная, информационная, упрощение регистрации, учёта, лицензирования и прочее), особенно инновационно активных.

Именно реализация этих направлений обеспечит увеличение прибыли предприятий, что во-первых, сформирует предпосылки для дальнейшего развития предприятий как микросубъектов республиканской экономики, во-вторых создаст условия для расширенного производства на макроуровне, т.е. на уровне республиканской экономики, в-третьих, приведёт к увеличению суммы прибыли предприятий как базы налогообложения, что. в свою очередь, отразится увеличением налоговых поступлений в республиканский бюджет, в-четвёртых, позволит обеспечить высокие социальные стандарты. Другими словами, это позволит быстро восстановить экономику ДНР, обеспечить наполняемость бюджета и сформировать финансовую систему Республики.

Литература к разделу:

1. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний / И.П. Хоминич. –М.: Изд-во Росс. экон. Академии, 1998. – 156 с.

2. Корепанов Д.В. Формирование финансовой стратегии организации в условиях рынка: автореф. дисс. канд.экон. наук. – М.: Изд-во Рос.акад. гос. службы, 2009.

3. Гранди Т. Финансовая стратегия бизнеса / Т. Гранди, К. Ворд: пер. с англ. – М.: Знание, 1996. – 241 с.

4. Шира Н.А. Усовершенствование финансово-инвестиционной стратегии Донбасса в условиях нестабильности / Шира Н.А. // Студенческий вестник ДонГУУ.- 2015. - №1. С. 142-149

5. Шилков В.И. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / В.И. Шилков. – М.: Форум, 2012. – 304 с.

6. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника – Центр, 2004. – 720 с.

7. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчётности: практикум / Л.В. Донцова – 2-е изд., перераб. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. – 144 с.

8. Сергеев И.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии / И.В.Сергеев, А.В. Шипицын. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288с.

9. Шеремет А.Д., Методика финансового анализа предприятия /А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.:ИНФРА – М, 2009. – 428 с.

10. Петров А.Н.Стратегический менеджмент: учебник / А.Н.Петров. –СПб.: Питер, 2010. – 496 с.

11. Бясов К.Т. Формирование инвестиционной стратегии корпорации / К.Т. Бясов // Финансовый менеджмент. – 2006. – №1. – С. 34-36.

12. Степанова Г.Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии/ Г.Н. Степанова. – М.: Изд-во МГУП, 2001.

13. Кузнецова О.А. Формирование финансовой стратегии организации / О.А. Кузнецова // Концепт. – 2013. – №S4. – С. 1-6.

14. Скорниченко Н.Н. Анализ основных подходов к стимулированию спроса на продукцию в современных

экономических условиях / Н.Н. Скорниченко // Экономика и управление: новыевызовы и перспективы. 2011. № 2. С. 345–348.

15. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. /Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997.

16. Степаненко А.В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии / А.В. Степаненко // Успехи современного естествознания. – 2010. - №4. – С. 95-97.

17. Зимин Н.Е., Солопова В.Н., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Н.Е. Зимин. – М.: «КолосС», 2011 г.

18. Алексеев В.И. Финансовая инфраструктура России: проблемы развития в условиях глобализации [Электронный ресурс]: Монография / В. Н. Алексеев. - М.: Дашков и К, 2012. - 220 с.

19. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. - № 4. Т.3. – С. 267-271.

20. Заседания и ставки мировых ЦБ [Электронный ресурс]: INVESTFUTURE. - Режим доступа: http://investfuture.ru/meetings/.

21. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебное пособие / Н.А. Казакова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 208 с.

22. Одинцова Н.А. Финансовый механизм экономического развития Донбасса / Одинцова Н.А. // ДонДУУ, Менеджер №3(69)

23. Ковалева А. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. А.М. Ковалевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.

24. Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; Под ред. К.В. Екимовой. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 184 с.

25. Мудрак А.В. Управление финансовым потенциалом в целях активизации инвестиционного процесса в промышленном регионе (на

примере Кемеровской области) [Электронный ресурс]: монография / А. В. Мудрак. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 264 с.

26. Официальная статистика [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - Режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/.

27. Бедринец М.Д. Экономическая суть стратегического финансового планирования предприятия в современных социально-экономических условиях / Н.Д. Бедринец, К. В. Недзельская // Сборник научных трудов Национального университета государственной налоговой службы Украины. - 2012. - № 1. - С. 24-31.

28. Бондаренко А.В. Финансовая отчетность как информационная база финансового планирования субъектов малого предпринимательства / А.В. Бондаренко // Менеджер. - 2014. - № 2. - С. 14-23.

29. Гут Л.В. Методологические подходы к финансовому планированию предприятий / Л.В. Гут, А. А. Зигрюк // Вестник [Буковинского государственного финансово-экономического университета]. Экономические науки. - 2013. - Вып. 2. - С. 74-84.

30. Шилина А.Н. Основные факторы формирования налогового потенциала предприятия / Шилина А.Н. // Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава «Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика»: тезисы докл., 2015. – С. 100-103.

31. Кирсанова Т.А. Проблемы и перспективы финансового планирования на предприятии / Т.А. Кирсанова, Н.А. Дьяченко // Вестник Сумского государственного университета. Сер. Экономика. - 2011. - № 4. - С. 48-57.

32. Кокоша А.Г. Финансовое планирование как важный элемент организации деятельности предприятий в Украине / А.Г. Кокоша // Управление развитием. - 2013. - № 18. - С. 87-89.

33. Мазур Д.В. Финансовое планирование деятельности предприятия / Д.В. Мазур // Вестник Хмельницкого национального университета. Экономические науки. - 2014. - № 6 (1). - С. 55-59.

34. Марцин В.С. Планирование как основная составляющая процесса финансовой деятельности / В.С. Марцин // Финансы Украины. - 2008. - № 4. - С. 23-31.

35. Оверчук А.В. Теоретические аспекты финансового планирования / А.В. Оверчук // Вестник Житомирского государственного технологического университета. Сер.: Экономические науки. - 2014. - № 1. - С. 99-106.

36. Официальный сайт государственной службы статистики в Украине. Электронный ресурс – [Режим доступа]: http://www.ukrstat.gov.ua/.

37. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистки. Электронный ресурс – [Режим доступа]: http://www.gks.ru/.

38. Передерий Н.А. Опыт финансового планирования в странах Европы. / Н.А. Передерий // Вестник Национального университета биоресурсов и природопользования Украины. Сер. Экономика, аграрный менеджмент, бизнес. - 2013. - Вып. 181 (5). - С. 78-82.

39. Сенченко К.В. Обоснование целесообразности использования CVP-анализа в процессе финансового планирования / В. В. Сенченко // Управление развитием. - 2013. - № 21. - С. 18-21.

40. Степура В.В. Концептуальные основы интегрированного финансового планирования / В. В. Степура // Вестник Финансы, банки, инвестиции. - 2013. - № 3. - С. 32-37.

41. Степура В.В. Совершенствование методического инструментария финансового планирования / В.В. Степура // Вестник Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля. - 2014. - № 1. - С. 138-144.

42. Сытник Г.В. Генезис и современная парадигма финансового планирования / Г.В. Сытник // Актуальные проблемы экономики. - 2012. - № 7. - С. 33-48.

43. Телишевская Л.И. Финансовое планирование как предпосылка финансовой стабильности предприятия / Л.И. Телишевская, Н.П. Андрущенко, С.С. Сергеев // MechanismofEconomicRegulation. - 2013. - № 2. - С. 71-78.

44. Ястребова А.В. Методика финансового планирования и прогнозирования на предприятии / А.В. Ястребова // Инвестиции: практика и опыт. - 2012. - № 1. - С. 75-78.

45. Поддерегин А.М. Финансы предприятий: учебник/ А.М.Поддерегин, М.Д. Билык, Л.Д.Буряк. - 5-е изд., перераб. и доп. - К.:КНЭУ, 2005. - 546с.

46. Миляков Н.В. Финансы: учебник/ Н.В. Миляков. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:ИНФРА, 2004. - 543с.

47. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): учебник/ О.В.Баскакова, Л.Ф.Сейко. - М.:Дашков и К, 2013. - 367с.

48. Волощенко Л.М. Финансовое планирование деятельности предприятия как один из факторов Финансово-экономического развития региона / Волощенко Л.М. // Финансы, учёт, аудит: сб. науч. трудов ДонГУУ. Специальный выпуск. – Донецк: 2015. – с. 342

49. Бланк И.А. Управление активами: учебник/ И.А. Бланк. - К.:Ника-Центр, 2002. - 720с.

50. Аксенов В.В. Роль финансовых активов в формировании механизма устойчивого развития и инновационной стратеги высокотехнологичных предприятий / В.В. Аксенов // TERRA ECONOMICUS. - 2011. - №4 (9). - С. 164-169.

51. Бендиков М.А. Инструменты диагностики финансового состояния промышленного предприятия / М.А. Бендиков, Е.В. Джамай // Финансовый менеджмент. - 2008. - № 5.

52. Рябова М.А. Анализ финансовой отчетности: учеб.пособ. / М.А. Рябова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. - 238с.

53. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности: учебник/ О.Кононенко. - 3-е изд., перераб. и доп. - Х.:Фактор, 2005. - 156с.

54. Поважный А.С. Теория экономического анализа: учеб.пособ./ А.С.Поважный, И.Ф.Пономарев, С.С.Степанчук. - Донецк: ДонГУУ, 2008. - 179 с.

55. Подольская В.О. Финансовый анализ: учеб.пособ. / В.О.Подольская. - К.: ЦУЛ, 2007. - 460 с.

56. Рыбалко О.М. Некоторые аспекты эффективного управления дебиторской задолженностью / О.М. Рыбалко, М.Б. Сычева // Вестник Запорожского национального университета. - 2011. - №1(9). - С. 164-169.

57. Шелудько В.М. Финансовый менеджмент: учебник/ В.М.Шелудько. - К.:Знания, 2006. - 439с.

58. Когденко В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебник/ В.Г.Когденко, М.В.Мельник, И.Л.Быковников. - К.:Юнити, 2011. - 472с.

59. «Положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 Общие требования к финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/1.htm

60. «Положение (стандарт) бухгалтерского учета 2«Баланс» [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://byhgalter.com/ru/psbu-2-balans/.

61. Слав'юк Р.А. Фінансипідприємств: навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2010. – 460 с. 56.

62. Бойчик І.М. Економіка підприємств : навч. посібник / І.М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. – Львів : Сполом, 2012. - 212 с.

63. Онисько С.М. Фінанси підприємств: підручник для студ. вищих закладів освіти / С.М. Онисько, П.М. Марич. – Львів : Магнолія Плюс, 2014. – 367 с.

64. Філімоненков О.С. Фінансипідприємств: навч. посіб. / О.С. Філімоненков – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : МАУП, 2014. – 328 с.

65. Нашкерська Г. В. Фінансовий облік: навч. посіб. / Г.В. Нашкерська. – К. : Кондор, 2011. – 503 с.

66. Економіка підприємства: навч. посіб. / за ред. А. В. Шегди. – К. : Знання, 2010. – 431 с. 8.

67. Шуляк П.Н. Финансы предприятия / П.Н. Шуляк М.: Дашков и Ко, 2012.-360 с.

68. Филиппова Ю.А. Геоэкономические предпосылки возникновыения кризисных явлений в мировой финансовой системе / Филиппова Ю.А. // XVI международная научная конференция «Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост»-ДонНУ, Донецк-2015

69. Положение о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, подлежащих приватизации [Электронный ресурс].- Режим доступа:http://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/1.htm.

70. Горский А.И. Финансовое состояние предприятия: учебник / А. И. Горский. – Финансы, 2011. – 246 с.

71. Жученко О.А. Инструменты денежно-кредитной политики их использования: / О.А. Жученко// Вестник государственного гуманитарного университета. – 2011.-360 с.

72. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/.

73. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]- Режим доступа: www.gks.ru.

74. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово — хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. — М: ИНФРА — М, 2011. - 224 с.

75. Бочаров В. В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. -240 с.

76. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учеб.пособие / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2009. - 260 с.

77. Колмыкова Е.С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» / Е.С. Колмыкова // Молодой ученый. — 2014. — №3. - С. 458-460.

78. Петрова Л.В. Анализ и диагностика финансово — хозяйственной деятельности: Учебное пособие для вузов / Л.В. Петрова, Игнатущенко Н.А., Фролова Т.П. — Издательство Московского государственного открытого университета, 2009 г. - 179 с.

79. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2012. - 208 с.

80. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016.

81. Закон Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» (Ведомости Верховной Рады Украины (ВВР), 1992, № 31, ст.440).

82. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. Теория и практика / И. Т. Балабанов, Е. В. Быкова. – М., 2013. – 574 с.

83. Бернстайн Л. Анализ финансовой отчетности / Пер. с англ. / [Л. Бернстайн]; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 624 с.

84. Бец М.П. Планирование рентабельности производства / М. П. Бец // Экономика Украины. - 2013. - №2. – 248 с.

85. Бойчик И. М. Экономика предприятия: [учеб. пособие] / И. М. Бойчик. - М.: Атика, 2014. - 528 с.

86. Васильев В.В. Пути повышения результативности отечественных предприятий / В.В. Васильев // Фондовый рынок. - 2013. - № 12. - 126 с.

87. Генезис рыночной экономики (политэкономия, микроэкономика, макроэкономика и другие): термины, понятия,

персоналии / [сост. Ифтемичук В. С., Григорьев В.А., Манилич М. И., Шутак Г. Д.]; [по наук.ред. Г. И. Башнянин и В. С. Ифтемичук.]. - М.: Магнолия плюс, 2014. - 688 с.

88. Дикань Н. В. Менеджмент: [учеб.пособие] / Н.В. Дикань, И. И. Борисенко. - М.: Знание, 2014. - 389 с.

89. Идрисов А. Резервы активизации продаж / А. Идрисов // Антикризисный менеджмент. - 2013. - №8. - 234 с.

90. Колотович В.В. Анализ как метод исследования эффективности управления организацией / В.В. Колотович // Рационализация современной науки: сборник материалов XIX Международной научно-практической конференции. – 2014. - 124 с.

91. Москаленко В.П. Комплексная оценка финансового состояния предприятия как основа для диагностики политики его банкротства / В.П. Москаленко, А. Л. Пластун // Актуальные проблемы экономики. - 2013. - № 6. - 268 с.

92. Павловская А.В. Совершенствование методов анализа финансового состояния предприятия / В. Павловская // Финансы Украины. - 2013. - № 11. - 204 с.

93. Попович П.Я. Экономический анализ деятельности субъектов хозяйствования / П.Я. Попович. - Тернополь: Экономическая мысль, 2014. - 207 с.

94. Прохоров Ю.К. Управленческие решения: Учебное пособие / Ю.К. Прохоров, В.В. Фролов– 2-е изд., испр. и доп. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2014. - 138 с.

95. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. — М.: ООО «Новое издание», 2014. - 160 с.

96. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2013. - 704 с.

97. Усик С.П. Выбор стратегии развития с учетом степени готовности предприятия к стратегическим изменениям / С. П. Усик // Актуальные проблемы экономики. - 2014. - № 6. - 348 с.

98. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 415 с.

99. Экономика предприятия [учебник] / [Горбонос Ф. В., Черевко А. В., Павленчика Н. Ф., Павленчика А. А.]. - М.: Знание, 2014. - 463 с.

100. Ванькович Д.В. Организация системного подхода в управлении финансовыми ресурсами / Д.В. Ванькович // Региональная экономика. - 2013. - №3. - 336 с.

101. Гринева В.М. Финансы предприятий: учеб. пособие / В.М. Гринева, В.А. Коюда; 2-е изд., Пер. и доп. - М .: Знание-Пресс, 2014. - 424 с.

102. Елецких С.Я. Совершенствование процесса управления финансово устойчивым развитием промышленного предприятия / С.Я. Елецких // Экономика промышленности. - 2014. - №3-4 (59-60). - 126 с.

103. Измайлова К.В. Современные технологии финансового анализа / К.В. Измайлова. - К .: МАУП, 2013. - 148 с.

104. Иртищева И.А. Финансово-кредитное обеспечение аграрного сектора: вопросы теории и практики: монография / И.А. Иртищева, М.И. Стегней. - Дизайн и полиграфия. - Николаев, 2013. - 195 с.

105. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для ВУЗов. - 3-е изд., Пер. и доп. / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л. Бурмистрова и др. - М .: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 368 с.

106. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина.- М .: ИКЦ «ДИС», 2012. - 224 с.

107. Дорофиенко В.В. Стратегическое управление: Учебное пособие. / Дорофиенко В.В., Жеребьев Я.И., Лобас В.М. // – Макеевка: ДонГАСА, 2010. – 206 с.

108. Обущак Т. А. Сущность финансового состояния предприятия / Т. А. Обущак // Актуальные проблемы экономики. - 2013. - № 9. - 188 с.

109. Одинцова Н. А. Финансовый механизм социально-экономического развития Донбасса / Одинцова Н. А. // Финансовые и инвестиционно-инновационные механизмы управления социально-экономическим развитием: коллективная монография / Л. М. Волощенко, Г.К. Губерная, Ф. Е. Поклонский и др. Под общей редакцией Волощенко Л. М.– Донецк: ДонГУУ, 2015. – 300 с.

110. Рудницкая О.М. Применение методов финансового менеджмента как инструмента эффективного управления предприятием О.М. Рудницкая, С.М. Пигаль // Вестник НЛТУ Украины. - 2014. - № 10. – 346 с.

111. Савицкая Г.В. Экономический анализ деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. - М.: Знание, 2012. - 668 с.

112. Свекла П.Ю. Финансово-экономический анализ: Учебник для студентов вузов / Т.Ю. Свекла, М.В. Римар, М.Т. Бец и др. // - М.: ИД "Профессионал", 2014. - 520 с.

113. Поддерьогин А. М., Билык А. М., Буряк Л.Д. Финансы предприятий [Текст]: учебник / Кер. кол.авт. и наук. ред. проф. А. М. Поддерьогин. - 5-е изд., Перераб. и дополн. - М.: Финансы, 2012. - 546 с.

114. Загребельный В.И. Финансы предприятий / В.И. Загребельный - М., 2011. - 232 с.

115. Финансы предприятий: Учебное пособие: Курс лекций / под ред. д.э.н., проф. В. В. Селезнев. - М.: ЦУЛ, 2012. - 268 с.

116. Бланк И.А. Финансовые ресурсы предприятия: экономическая сущность, механизм формирования и эффективность использования / И.А. Бланк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2013/Economics/.

117. Леос О.Ю., Коваль И.С. Механизмы формирования финансовых ресурсов предприятий / О.Ю. Леос, И.С. Коваль // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://irbis-nbuv.gov.ua.

118. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Т. 2 / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа, 2010. - 669 с.

119. Лукина Ю.В. Формирование и реализация стратегии управления финансами предприятия / Ю.В. Лукина // Финансы Украины. - 2011. - № 3. - С. 113-118.

120. Гончаров А.Б. Финансовый менеджмент / А.Б. Гончаров. - Х.: ИНЖЕК, 2013. - 328 с.

121. Иваниенко В.В., Мишина С.В. Концептуальная модель управления финансовыми ресурсами предприятий [Текст] / Иваниенко В.В., Винецька С.В. // Материалы Международной научно-практической конференции "Динамика научных исследований". - Том 21. Экономика. - Днепропетровск: Наука и образование, 2012. - С.24 - 25.

122. Чуницька И.И. Финансовые ресурсы как базис формирования финансового потенциала [Текст] / Чуницька И.И. // Инновации. - 2013. - №5. - С. 29 - 31.

123. Зятковський И.В. Финансы предприятий: Учеб. пособие. - 2-е изд., Перераб. и доп. - М.: Кондор, 2013. -364 с.

124. Шкробот М. В. Сущность и основы функционирования системы управления финансовыми ресурсами предприятий / М.В. Шкробот // Маркетинг и менеджмент инноваций. - 2011. - № 3, Т. 2. - С. 236-240.

125. Лайко П.А. Финансы предприятий: учебник для студентов вузов / П.А. Лайко, М.В. Монах. - М .: Знание Украины, 2014. - 428 с

126. Козачок И.А. Формирование и управление эффективным использованием финансовых ресурсов предприятия / И.А. Козачок // Гуманитарный вестник ЗГИА. - 2011. - № 47. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.zgia.zp.ua.

127. Стасюк Г.А. Финансы предприятий: учебное пособие / Г.А. Стасюк. - Херсон: Олди-плюс, 2013. - 478 с.

128. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг: учеб. по специальности «Менеджмент орг.» - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2011. - 280 с.

129. Шира Н.А. Финансовая стратегия в контексте устойчивого развития предприятия / Шира Н.А. // Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика: Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского соства: тезисы докл., 04 ноября, г. Донецк. – Донецк: ДонГУУ, 2015.

130. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации / И.Б. Гончаров. - М.: ТЕИС, 2010. - 279 с.

131. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.

132. Загребельный В.И. Финансы предприятий / Загребельный В.И. - М., 2011. - 232 с.

133. Зятковський И.В. Финансы предприятий: Учеб. пособие. - 2-е изд., Перераб. и доп. - М.: Кондор, 2013. -364 с.

134. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник для вузов / под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 368 с.

135. Крейнина М.Н., Финансовое состояние предприятия. Методы оценки/ Крейнина М.Н., - Москва .: Дис, 2011. - 312 с.

136. Лайко П.А. Финансы предприятий: учебник для студентов вузов / П.А. Лайко, М.В. Монах- М .: Знание Украины, 2014. - 428 с

137. Леось О.Ю., Коваль И.С. Механизмы формирования финансовых ресурсов предприятий / О.Ю. Леос, И.С. Коваль // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://irbis-nbuv.gov.ua.

138. Лукина Ю.В. Формирование и реализация стратегии управления финансами предприятия / Ю.В. Лукина // Финансы Украины. - 2011. - № 3. - 272 с.

139. Полінкевич О.М., Коноваленко П.В. Управління формуванням фінансових ресурсів підприємства / О.М. Полінкевич,

П.В. Коноваленко // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 11 (41). – Ч. 1, 2014. - 217 с.

140. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru.

141. Чуницька И.И. Финансовые ресурсы как базис формирования финансового потенциала / И.И. Чуницька // Инновации. - 2013. - №5. - 203 с.

142. Быстрая А.П. Роль оборотного капитала в обеспечении прибыльности предприятия / А.П. Быстрая // Вестник Криворожского экономического института КНУ. - 2013. - № 2. - С. 39-43.

143. Бусленко Б. Управление доходностью предприятия / Б. Бусленко, И. Новойтенко // Ukrainianfoodjournal. - 2014. - Vol. 3, Issue 1. - С. 105-113.

144. Карминская-Белобровая М.В. Механизм управления прибыльностью предприятия / М.В. Карминская-Белобровая // Вестник Буковинского государственного финансово-экономического университета. Экономические науки. - 2013. - Вып. 1. - С. 139-147.

145. Арчикова Я.О. Совершенствование системы управления финансовыми ресурсами предприятия / Арчикова Я.О. // Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика: Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского соства: тезисы докл., 04 ноября, г. Донецк. – Донецк: ДонГУУ, 2015. – 460 с. С.270

146. Костырко Л.А. Адаптивный финансовый механизм обеспечения прибыльности предприятия / Л.А. Костырко, Е. В. Чернодубова // Журнал экономических реформ. - 2014. - № 4. - С. 56-61.

147. Кучер А.С. Доходность предприятия и пути ее повышения / А.С. Кучер // Проблемы повышения эффективности инфраструктуры. - 2015. - Вып. 40. - С. 38-44.

148. Ткаченко Т.П. Организационно-экономический механизм обеспечения прибыльности предприятия / Т.П. Ткаченко // Экономический вестник Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт». - 2014. - № 11. - С. 192-197.

149. Соляник Л.Г. От убыточности к прибыльности: ключевые факторы успеха отечественных предприятий / Л.Г. Соляник // Экономический вестник Национального горного университета. - 2013.

150. Стричак Г.В. Повышение уровня доходности предприятия / Г.В. Стричак, И.В. Цюпко, М.А. Дякович // Вестник НЛТУ Украины. - 2014. - Вып. 24.10. - С. 262-268.

151. Чернодубова Е.В. Инструменты адаптивного финансового механизма обеспечения прибыльности предприятий / Е.В. Чернодубова // Вестник Финансы, банки, инвестиции. - 2013. - № 3. - С. 44-49.

152. Чернодубова Е.В. Методические основы операционного анализа в системе управления доходностью предприятий / Е.В. Чернодубова // Сборник научных трудов Черкасского государственного технологического университета. Сер.: Экономические науки. - 2013. - Вып. 35 (1). - С. 101-106.

153. Официальный сайт государственной службы статистики в Украине. Электронный ресурс – [Режим доступа]: http://www.ukrstat.gov.ua/.

154. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистки. Электронный ресурс – [Режим доступа]: http://www.gks.ru/

155. Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А.Н. Асаул, И.П. Князь, Ю.В. Коротаева [под ред. проф. А. Н. Асаула]. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. – 224 с.

156. Банкротство: учет, анализ, аудит: Практическое пособие / Н.В. Кобозева. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. - 208 с.

157. Берест М.М. Статистичний аналіз процесів банкрутства в Україні / М. М. Берест // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 6. – С. 89-92.

158. Шира Н.А. Управление ликвидностью коммерческого банка как составляющей его финансовой устойчивости / Шира Н.А. // Russian Journal of Management (2015). Том 3. Выпуск 3 (15). - С. 261–269

159. Жалко О.В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О.В. Жалко // Університетські наукові записки. Економіка. – 2010. - №2. – С.163 – 173.

160. Казакова Н.А. Диагностика и прогнозирование банкротства / Н.А. Казакова // Финансовый менеджмент. – 2009. - №6. – С. 64-72.

161. Кован С.Е. Угрозы банкротства российских организаций в условиях мирового финансового кризиса / С.Е. Кован // Эффективное Антикризисное Управление. – 2010. - № 1 (60). – С. 101-108.

162. Мороз С.І. Порівняльний аналіз існуючих моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / С.І. Мороз // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 437–442. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9(2)__64.

163. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций: Монография / С.Е. Кован. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 219 с.

164. Прохорова В.В. Прогнозування банкрутства як складова антикризового фінансового управління / В.В. Прохорова, Крупчатніков О.С. // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 103-109.

165. Савич В.О.Автоматизована система розрахунку моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / В.О. Савич, Б.С. Білан // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 363–366. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_23_74.

166. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: навч. посіб. / О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 567 с.

167. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/

168. Штангерт А.М. Антикризове управління підприємством: Підручник / А.М. Штангерт – Львів: Українська академія друкарства. – 2008. – 396 с.

169. Адырова А.И. Механизм управления затратами промышленных предприятий / А. И. Адырова // Агросвит. - 2012. - № 19. - С. 16-18.

170. Беляева Н.С. Адаптация концепции стратегического управления затратами на отечественных промышленных предприятиях / Н.С. Беляева // Научные записки Национального университета «Острожская академия». Экономика. - 2013. - Вып. 23. - С. 200-204.

171. Петрушевская В.В. Фінансування місцевих бюджетів в умовах формування автономії Донбасу / Петрушевская В.В. // ДонДУУ, Менеджер №3(69)

172. Волкова М.В. Система управления затратами промышленного предприятия / М.В. Волкова // Экономика и управление предприятиями машиностроительной отрасли. - 2013. - № 3. - С. 25-33.

173. Голубовский Л.С. Современные методы управления затратами предприятия / Л.С. Голубовский // Моделирование региональной экономики. - 2012. - № 2. - С. 203-213.

174. Деревянко С.И. Основные аспекты управления затратами на предприятиях Украины / С.И. Деревянко // Экономический вестник университета. - 2013. - Вып. 20 (1). - С. 64-66.

175. Коршенко А.С. Формирование системы управления затратами на предприятии / А.С. Коршенко // Управление развитием. - 2013. - № 22. - С. 28-30.

176. Крапивницкая С.М. Развитие системы управления затратами предприятия / С.М. Крапивницкая, М. В. Зарукевич // Вестник Одесского национального университета. Экономика. - 2013. - Т. 18 Вып. 3 (1). - С. 155-157.

177. Котенко Т.Ю. Управление затратами на предприятии: современные тенденции / Т.Ю. Котенко // Научные записки Национального университета «Острожская академия». Сер. Экономика. - 2009. - Вып. 12. - С. 55-60.

178. Официальный сайт государственной службы статистики в Украине. Электронный ресурс – [Режим доступа]: http://www.ukrstat.gov.ua/.

179. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистки. Электронный ресурс – [Режим доступа]: http://www.gks.ru/.

180. Охрущак К.А. Этапы развития теории и основные концепции управления затратами предприятий / К.А. Охрущак // Научные труды ОНАС им. А.С. Попова. - 2014. - № 2. - С. 247-256.

181. Павленко Л.В. Методические аспекты формирования системы управления затратами на предприятии / Л. В. Павленко // Управление развитием. - 2013. - № 23. - С. 19-21.

182. Попивняк Ю.М. Информационное обеспечение финансового механизма управления затратами предприятия] / Ю.М. Попивняк // Экономические науки. Серия: Учет и финансы. - 2010. - Вып. 7 (2). - С. 545-555.

183. Пославская Л.И.Экономическая сущность и роль затрат в управлении предприятием/ Л.И. Пославская // Региональная бизнес-экономика и управление. - 2013. - № 1. - С. 134-139.

184. Родоманов А.С. Адаптация концепции стратегического управления затратами на отечественных промышленных предприятиях / А.С. Родоманов // Управление развитием. - 2014. - № 14. - С. 68-72.

185. Сахновская А.Н. Стратегическое управление затратами предприятия / А.Н. Сахновская // Управление развитием. - 2014. - № 14. - С. 80-84.

186. Трошкина Г.В. Особенности информационного обеспечения системы управления затратами предприятия / Г.В. Трошкина, В.И. Дыбленко, А.А. Шевченко // Экономические науки. Сер. Экономика и менеджмент. - 2012. - Вып. 9 (2). - С. 529-537.

187. Чернышева Л.И. Особенности формирования системы управления затратами на отечественных предприятиях / Л.И. Чернышева, А.С. Дженкова // Инновационная экономика. - 2014. - № 3. - С. 61-68.

188. Шведун А.Оптимизация управления распределением расходов предприятия с помощью информационных технологий / А. Шведун // Бизнес Информ. - 2012. - № 9. - С. 334-338.

189. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга–Н, 2010. –736 с.

190. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз:навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2011. – 680 с.

191. Нікбахт Е. Фінанси / Пер. З англ.. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 2013. – 383 с.

192. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2010. – 587 с.

193. Краменко Г.О. Фінансовий менеджмент: Підручник. / Г.О. Краменко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2012. – 520 с.

194. Маркіна І.А. Менеджмент підприємства / І.А. Маркіна. – К: Вища школа, 2010. – 76 с.

195. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Підручник / Є.В. Мних. – К.: Київ. Нац. Торг. Ек. Ун-т, 2012. – 514 с.

196. Павловська О.В. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2010. – 388 с.

197. Самылина А.И. Оценка денежных потоков и стоимости предприятия / А.И. Самылина, Е.И. Шохин // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – №2. – С. 264-266.

198. Шира Н.А. Пути совершенствования платежеспособности предприятия / Шира Н.А. // Современные аспекты развития экономической науки и практики: Материалы II Всероссийской науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов, г. Севастополь, 25-28 апреля 2015 г. – Севастополь: Изд-во СГУ, 2015. – С. 28-30

199. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособ.: пер. с франц. / Б. Коласс; Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.:Финансы; ЮНИТИ, 2011. – С. 135.

200. Голубев А.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – СПАб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. – 130 с.

201. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навч. Посіб. / О.О. Шеремет. – К.: Кондор, 2011. – 196 с.

202. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – М. : ЭКсмо, 2010. – 768 с.- [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.studfiles.ru/preview/1838849/.

203. Деменіна О.М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О.М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 14-18.

204. Біндасова Ю. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства / Ю. Біндасова // Научно-технический сборник. – 2012. – № 77. – С. 388 - 394.

205. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/.

206. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]- Режим доступа: www.gks.ru.

207. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П.А. Фомин, М. К. Старовойтов // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml

208. Шилина А.Н.Основные факторы формирования налогового потенциала предприятия / Шилина А.Н. // Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава «Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика»: тезисы докл., 2015. – С. 100-103.

209. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ковалев, В.В., Волкова, О.Н. – М.: ПБОЮЛ, 2009. - 424 с.

210. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. / Ревуцкий Л.Д. – М.: Перспектива, 2007. - 311 с.

211. Оценка и прогнозирование финансового потенциала предприятия. [Электронный ресурс] / Л. Ш. Маматова. – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1639.

212. Толстых Т.Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопросы оценки 2004. № 4. – С. 7 – 8.

213. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

214. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк; навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

215. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru.

216. Официальный сайт ФСГС РФ / О финансовых результатах организаций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/265.htm.

217. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.

218. Сердюк-Копчечки Ю.В. Модель диагностики финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.В. Сердюк-Копчечки // Финансы, банки.– ДонНУ, Каштан. – 2007. – Вып. 13. – С. 92-102.

219. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление: дис. д-ра екон. наук: 08.07.01 / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2006. – 432 с.

220. Савченко В.Ф. Потенциал национальной экономики Украины: моногр. / В.Ф. Савченко. – Чернигов: ЧДИиУ, 2009. – 273 с.

221. Интегральная оценка финансового потенциала предприятия. [Электронный ресурс]. / О.В. Милинчук. – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ua.

222. Потенциал предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/potencial-predpriyatiya.html.

223. Оценка финансового потенциала организации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.scienceforum.ru/2014/514/1802.

224. Оценка финансового потенциала предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/54119/ekonomika/otsenka_finansovogo_potentsiala_predpriyatiya.

225. Самарская Н.А. Определение интегрального потенциала предприятия при антикризисном управлении// Человек и общество на

рубеже тысячелетий: Межд. Сборник научных трудов / под ред. О.И. Кирикова. – вып.19 .- Воронеж: ВГПУ,2003. – 265 с.

226. Финансовый потенциал: его сущность, назначение и методы оценки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://5fan.ru/wievjob.php?id=88711.

227. Бараненко С.П. Факторы финансовой устойчивости компании / С.П. Бараненко, В.С. Михель // Электронный научный журнал «Экономика и финансы организаций и государства». – 2011. - №2 (том 2). – С.11-15

228. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности / А.М. Батьковский // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 1 (1). – С. 30-44.

229. Бурцев А.Л. Анализ и прогнозирование финансовой устойчивости организации / А.Л. Бурцев // Аудит и финансовый анализ. – 2010, – № 1. – С. 22-26.

230. Дранко О.И. Прогнозирование финансового состояния предприятия на базе финансовой отчетности/ О.И. Дранко // Управленческий учет. – 2010.- №3. – С. 48-57.

231. Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения / Г.Д. Капанадзе // Российское предпринимательство. – 2013. – № 4 (226). – С. 52-58.

232. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко. – 3-е издание, 2005 – 67с.

233. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.Г Герасименко. – М.: Приор, 2003. – 321 с.

234. Пискунова И.В. Оценка финансовой устойчивости предприятия в современных условиях хозяйствования / И.В. Пискунова // Вопросы экономики и права. – 2011. –№ 3. – С. 304-310.

235. Румянцев Э.О. Методы прогнозирования финансового состояния предприятий/ Э.О. Румянцев // Российское предпринимательство. — 2008. — № 5 Вып. 2 (111). — С. 64-68.

236. Саакян Т.Г. Развитие методических основ прогнозирования финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов / Т.Г. Саакян [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://rsue.ru/avtoref/SaakynTG/SaakynTG.pdf.

237. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент / Э.А. Уткин. – М.: Зерцало, 2003. – 272с.

238. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2004. – 656 с.

239. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 574с.

240. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организаций: 2-е изд., перераб. и доп / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев.– М.: Инфра-М, 2012.

241. Библиофонд – электронная библиотека студента [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://bibliofond.ru/view.aspx?id=734032 8.

242. Интегрально-балльные оценки финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/integralno_ballnye_ocenki_finansovoj_ustojchivosti_predprijatija/16-1-0-65.

243. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния организации [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://iteam.ru/publications/finances/section_29/article_408.

244. Официальный сайт «Донецксталь» - металлургический завод» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dmz.donetsksteel.com.

245. Ю.А. Филиппова Методы прогнозирования финансовой деятельности предприятия / А.А. Трандофилова, Ю.А. Филиппова [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://finance-

conference.esy.es/теория-методология-и-концептуальные/методы-прогнозирования-финансовой-д/.

246. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базілінська - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 328 с

247. Даниленко В.А. Методика оцінки фінансового стану та ймовірності банкрутства підприємств машинобудівної галузі / В.А. Даниленко, Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 3, № 4. – С. 125–129.

248. Данилова Н.Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Н.Л. Данилова // Концепт. – 2014. - №2. – С. 1-8.

249. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – С. 191 – 195.

250. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / М.Я. Коробовю – К. : Знання, 2008. - 377 с.

251. Крамаренко Г.О., Фінансовий аналіз. Підручник. / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна – К.: Центр учбової літератури, 2008. - 392 с.

252. Лащенко О.Ю. управління фінансовою стійкістю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file://localhost/C:/Users/2EEA~1/AppData/Local/Temp/Rar$DI26.680/Фінансова%20стійкістье.mht.

253. Шира Н.А. Методы прогнозирования финансового состояния предприятия / Шира Н.А. // Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика: Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского соства: тезисы докл., 04 ноября, г. Донецк. – Донецк: ДонГУУ, 2015.

254. Ободец Р.В. Принципы формирования инфраструктурного обеспечения региона / Ободец Р.В. // ДонГУУ, Менеджер №1 (71) 2015.

255. Михаліцька Н.Я. Механізми визначення ознак та ймовірності банкрутства підприємств / Н.Я. Михаліцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/soc/05mnjjbp.pdf.

256. Арчикова Я.О. Совершенствование системы управления финансовыми ресурсами предприятия / Арчикова Я.О. // Методологические и организационные аспекты функционирования и развития финансовой системы: новые вызовы, практика, инноватика: Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава: тезисы докл., 04 ноября, г. Донецк. – Донецк: ДонГУУ, 2015. – 460 с. С.270

257. Объем выполненных строительных работ по видам строительной продукции [Електронный ресурс] – Режим доступа: http://ifstat.gov.ua/EX_IN/IB25.HTM.

258. Обсяг виконаних будівельних робіт в Україні [Електронный ресурс] – Режим доступа: http://news.finance.ua/ua/news/-/365591/u-lystopadi-spovilnylosya-padinnya-obsyagiv-vykonanyh-budivelnyh-robit-v-ukrayini.

259. Дорофиенко В. В. Формирование и использование инвестиционного и инновационного потенциала в регионе: монография / В. В. Дорофиенко, Л. В. Беззубко, Г. И. Сорокуров, Е. М. Вольская, С. Е. Захаров // Донбас. нац. акад. стр-ва и архит. - Донецк: СПД Куприянов В.С., 2008. - 202 с.

260. Строительная отрасль России. Вопросы и ответы [Електронный ресурс] – Режим доступа: http://ruinformer.com/page/stroitelnaja-otrasl-rossii-voprosy-i-otvety.

261. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Донецкой Народной Республики[Електронный ресурс] – Режим доступа: http://minstroy-dnr.ru/o-ministerstve.

262. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: Учебник / И.А. Бланк. - 3 - е изд. - К.: Эльга, Ника - Центр, 2008. - Т.1. – 624 с.

263. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підр. / О.Д. Василик. - К.: НІОС. - 2008. -416 с.

264. Ващенко Л.О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства / Л.О.Ващенко. - К.: -2010. – 20 с.

265. Викиданець І.В. Проблемні аспекти розробки фінансової стратегії підприємства / І.В. Викиданець // Держава та регіони. - 2010. - № 4. - С. 32-37.

266. Гридчина М.В. Финансовий менеджмент: Курс лекцій / М.В. Гридчина. - К.: МАУП. - 2009. – 136 с.

267. Большаков В.І. Будівництво країни / В.І. Большаков, І.М. Гаврилов, А. В. Челноков // Вісник Придніпровськоїдержавної академії будівництва та архітектури. - 2010. - № 12. - С. 4 -11.

268. Бондаренко Є.В. Перспективи розвитку будівельного комплексу країни / Є.В. Бондаренко // Інноваційна економіка. - 2012. - № 2. - С. 3-6.

269. Основные направления развития угольной промышленности с учётом потребности в угольном топливе / [Амоша А.И., Рассуждай Л.Н., Ященко Ю.П. и др.] – Донецк: ИЭП НАН. – 2013. – 114 с.

270. Чедвик Д.Мировая угольная промышленность / Д. Чедвик.;пер. с англ. В. П. Гребенщиков // Уголь. – 2013. – № 12 – С.14-17.

271. Современное состояние и тенденции развития мирового топливно-энергетическогокомплекса / Е. Ж. Назарбаев // Analytic – Режим доступу до журн.: http://www.kisi.kz.

272. Дорофиенко В. В. Концепция „post-mining” как основа политики развития угледобывающих регионов Украины / Дорофиенко В. В., Пашкевич М. С // Журна Экономический вестник Донбасс Выпуск № 1 / том 27 / 2012.

273. Саляев А. Жизнь без угля / А. Саляев // Уголь. – 2013. – №3 – С.12 –15.

274. Кравцова О.М. Роль инноваций в реструктуризационных процессах на предприятиях угольной отрасли / О. М. Кравцова // Наукові праці Донецького національного технічного університету – Дон.: ДонНТУ. – 2005. – Вип. 80 – С. 125 – 133.

275. Амоша О.І. Актуальні проблеми розвитку вугільної промисловості України / О.І. Амоша // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 4 – 11.

276. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, О.І. Дацій. – Дон.: «Юго-Восток, ЛТД», 2009. – 292 с.

277. Энциклопедия по охране и безопасности труда МОТ. – Режим доступу: http://www.base.safework.ru/iloenc.

278. Шульга Ю.И. Промышленная безопасность: ССБТ: [Справочное пособие. В трёх книгах] / Ю.И. Шульга, Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2009. – 426 с.

279. Гулик Т.В. Удосконалення механізму реструктуризації шахти / Т. В. Гулик // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – Вип. 222. – Том IV. – С. 872 – 877.

280. Лесик Л.С. Механізм інвестиційного забезпечення технічного переозброєння вугільної промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. “Економіка промисловості” / Л.С. Лесик. – Донецьк. – 2013. – 20 с.

281. Развитие угольной промышленности в контексте энергетической стратегии Украины / [Амоша А.И., Ященко Ю.П., Чиликин А.И. и др.]. – Дон.: ИЭП НАН Украины, 2009. – 238 с.

282. Трифонова О.В. Визначення інвестиційної пріоритетності вугільних шахт / О.В. Трифонова // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – Вип. 222. – Том IV. – 836-842 с.

283. Драчева Е.Л. Инструменты государственного антикризисного управления в банковском секторе / Е.Л. Драчева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №5. – С. 118–124.

284. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: учеб.пособие / А. Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2010. – 208 с.

285. Богатин Ю.В. Производство прибыли / Ю.В. Богатин, В. А. Швандар. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 229 с.

286. Бойчик И.М. Экономика предприятия : Учебное пособие / И.М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. и перероб.]. – К. : Атика, 2007. – 528 с.

287. Волков Д.П. Место и роль операционной деятельности в системе предпринимательства / Д.П. Волков // Вестник Новосибирского государственного технологического университета. – сеция: Экономические науки. – Новосибирск : Изд-во НДТУ. – 2013. – № 3 (53). – С. 235.

288. Гетман О.О. Экономика предприятия : Учебное пособие / О.О. Гетман, В.М. Шаповал.. – [2-ге вид.]. – М. : Центр учебной литературы, 2010. – 488 с.

289. Экономика предприятия : учебник / Под общ. ред. С.Ф. Покропивного. – [вид. 2-ге, перероб. но доп.]. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с.

290. Ковальчук И.В. Экономика предприятия : Учебное пособие / И.В. Ковальчук. – М. : Знание, 2013. – 697 с.

291. Рега М.Г. Сущность производственно-хозяйственной деятельности предприятий России / М.Г. Рега // Крымский экономический вестник : сб. науч. трудов. – 2015. – № 1. – С. 23-25.

292. Сидун В.А. Экономика предприятия : Учебное пособие / В.А. Сидун, Ю.В. Пономарева. – [вид. 2-ге, перероб. но доп.]. – Мн. : Центр учебной литературы, 2011. – 677 с.

293. Федорий С.М. Сбалансирован производственно-сбытовый потенциал предприятия биоэнергетики : научные подходы к трактовкам сущности и определению структуры / С.М. Федорий // Энергетика: экономика, технологии, экология : науч. журнал. – 2012. – № 2 (31). – С. 115-122.

294. Показатели эффективности деятельности фирм [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru.

295. Эффективность производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа:http://www.beintrend.ru.

296. Беганская И. Ю. Управление человеческими ресурсами как особый вид профессиональной деятельности / Беганская И.Ю. // ДонГУУ, Менеджер №1 (71) 2015.

297. Выводы по исполнению бюджета Украины за 2010-2012 гг. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: www.ac-rada.gov.ua/.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для того чтобы в обозримом будущем приблизиться к развитым государствам по уровню жизни, технологическому и научному развитию, Донецкой народной республике недостаточно просто поднять ВВП на душу населения. Хотя это и является первостепенной задачей любой нормальной экономики. Для подъема экономики в республике необходимо навести порядок, законность, создать комфортные условия для ведения бизнеса, для привлечения инвестиционных вложений.

На территории республики еще остались оригинальные технологии, способные стать локомотивами научно-технического прогресса и общего подъема экономики. В частности, это угольная и металлургическая отрасли. Однако, в настоящее время существует ряд проблем, связанных не только с отсутствием мотивации собственников к процессам технологического обновления существующих производств, но и с политикой ограничений, введения экономической блокады региона.

В подобных условиях актуальным является развитие внутреннего инновационного потенциала на основе интенсификации научной деятельности. Оптимальной для региона считается стратегия развития, при которой достигается интеграция фундаментальной и прикладной науки, при этом в большей мере используется собственный научно-технический потенциал.

Для поддержания сбалансированности в регионе, руководством республики, поставлены задачи направленные на повышение экономической устойчивости ДНР за счет развития внутреннего производства, а именно: создание высокорентабельных производств, способных конкурировать на внутреннем и внешнем рынке; увеличение в структуре экономики доли высокотехнологических производств; создание новых рабочих мест; внедрение экономических стимулов для организации или развития

производственных мощностей; использование в полном объеме имеющихся трудовых и сырьевых ресурсов; решение отдельных социальных проблем (снижение уровня безработицы, повышение уровня доходов населения). Выполнение поставленных задач должно сопровождаться реализацией ряда мероприятий, среди которых наиболее актуальными являются: диагностика отраслевой конкурентоспособности; выбор приоритетных сфер, отраслей, которые в состоянии обеспечить выход на рынки сбыта; обеспечение активного участия в реализации программ государства, а также создание сбалансированной системы обеспечения экономической безопасности государства.

Осуществление структурной перестройки экономики – необходимое условие обеспечения экономической стабильности и создания самодостаточной, социально направленной, мощной экономики. Кардинальная реконструкция народного хозяйства, совершенствования его функциональной и территориальной структуры укрепят экономическую мощь республики, ее способность к выживанию и развитию. Экономическая стабильность достигается проведением единой государственной политики, согласованной, сбалансированной, скоординированной системой мер, адекватных внутренним и внешним угрозам. Без выработки единой государственной политики невозможно добиться выхода из кризиса, стабилизировать экономическую ситуацию в ДНР, создать эффективные механизмы социальной защиты населения.

Поиску решения данных проблем и была посвящена монография, которая охватывает ряд вопросов, а именно создание эффективной системы государственного регулирования рыночных экономических отношений; устранение угрозы экономической безопасности в связи с оттоком интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов за пределы республики; поднятие степени конкурентоспособности различных отраслей промышленности; поддержание стабильности внутреннего рынка.

Научное издание

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Монография
(на русском языке)

Под общей редакцией Л.М. Волощенко