

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**



**Екатеринбург
РГПУ
2022**

Министерство просвещения Российской Федерации
ФГАОУ ВО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет»

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Монография

Под научной редакцией В. А. Шапошникова

Екатеринбург
РГППУ
2022

УДК 330+658
ББК У01+У29
Э40

Авторы: И. В. Климентьева (пп. 4.1, 4.2), А. А. Лепихин (пп. 5.1, 5.2),
С. Л. Логинова (пп. 1.1, 1.2), М. М. Микушина (п. 2.2, прил. 1, 2),
У. В. Пермякова (п. 2.1), Ю. А. Петров (п. 1.3), С. А. Пономарева (п. 3.3),
А. С. Сипер (п. 3.2), Л. А. Степанова (п. 4.3),
В. А. Шапошников (введение, п. 3.1, заключение)

Э40 **Экономика** и управление в современных условиях: монография / под науч. ред. В. А. Шапошникова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2022. 143 с. Текст: непосредственный. ISBN 978-5-8050-0736-2

Раскрыты концептуальные основы экономической теории, экономики организации и управления в современных условиях. Рассмотрены особенности функционирования и управления организацией в новых экономических условиях. Отражены актуальные направления развития финансовой деятельности.

Издание предназначено для студентов специальностей, не относящихся к экономике, преподавателей, слушателей системы повышения квалификации, в том числе студентов, изучающих дисциплину «Экономика и управление», направлений подготовки 09.03.02 Информационные системы и технологии, 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника, 39.03.02 Социальная работа, 49.03.01 Спортивный менеджмент.

УДК 330+658
ББК У01+У29

Рецензенты: д-р экон. наук, доц. Н. В. Мальцев (ФГБОУ ВО «Уральский государственный горный университет»); канд. экон. наук, доц. Д. Е. Гаврилов (ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»); канд. экон. наук, доц. Л. Н. Бондарева (ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0736-2

© ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2022

Введение

Актуальность подготовки монографии «Экономика и управление в современных условиях» обусловлена необходимостью обеспечения студентов неэкономических специальностей современными положениями относительно теории и практики экономической, управленческой и финансовой деятельности.

Содержательно монография состоит из пяти глав, каждая из которых затрагивает и раскрывает суть отдельных процессов, реализуемых в экономике Российской Федерации.

В первой главе рассмотрены базовые положения экономики, представлена авторская позиция в отношении развития экономических институтов и дана аналитическая характеристика производительности труда в России.

Во второй главе затронута проблема антикризисного управления и рассмотрены основные экономические показатели деятельности организации в современных условиях.

Третья глава посвящена управленческой деятельности, а также рассмотрению организации как некой системы, функционирующей во взаимодействии с внешней средой. Также в главе представлены современные взгляды на развитие управления персоналом в организациях.

В четвертой главе описаны особенности финансовой системы и ее роли в экономике РФ, а также раскрыто содержание финансового менеджмента и дана характеристика современным цифровым финансовым технологиям.

Пятая глава посвящена отдельным аспектам финансовой грамотности населения, в частности, в главе представлены основные типы и модели финансового поведения домохозяйств, а также описано формирование модели финансового поведения домохозяйств в современной экономике.

Таким образом, логика изложения материала формирует системное представление об актуальных и современных подходах к экономической и управленческой деятельности хозяйствующих субъектов Российской Федерации.

В монографию также включены два приложения, в которых даны формы представления базовых экономических показателей деятельности предприятия и бухгалтерского баланса организации (прил. 1, 2).

Глава 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1. Основные понятия экономики и специфика экономических институтов

Стремительные события, охватившие не только Россию, но и весь мир, в очередной раз испытывают на профессиональную прочность всю науку в целом и экономику в частности.

Среди множества проблем, которые всегда сопровождают экономические кризисы, экономика столкнулась с научно-информационным кризисом.

Проявлений этого кризиса много, но одним из них является парадокс «джунглей». Смысл данного явления заключается в том, что возрастающий массив методически не связанной информации не только не обеспечивает целостного системного знания, но и вообще снижает эффект познания сложного современного мира. Желание больше узнать о мире как некой системе (если использовать терминологию Ф. Броделя и если предположить, что такая задача действительно ставится современной наукой) обуславливает всего лишь накопление информации «на всякий случай». Эффект «информационного шума» дезориентирует накапливающего, но не познающего информацию субъекта. Он практически беспомощен в выборе между истиной и ложью, сущностью, добром и злом, историческим реальным бытием и явной ложью, вымыслом [17].

Применительно к экономике данная проблема вылилась в то, что основные категории и понятия экономической науки оказались достаточно размытыми, а во многом неопределенными и даже спекулятивными. При этом следует учесть, что в эпоху массового прагматизма особое значение приобретает теоретическое знание. Формируя новые методологические подходы и систему агрегированных показателей, новое теоретическое знание закладывает основу для последующего социально-экономического развития общества.

Сложившиеся экономические традиции в период неопределенности и кризиса дают толчок для формирования новых норм, правил понятий, категорий.

Важно подчеркнуть, что кризисы последних десятилетий создали почву для институциональных изменений, формирования новой институциональной среды экономической системы. Это привело к тому, что наука об экономике, традиционно базировавшаяся на соответствующих категориях ценности и стоимости, утратила во многом свою историческую самостоятельность, цельность, практичность.

Так, проявлением цивилизационного кризиса выступило возникновение параэкономики и гетероэкономики как своей противоположности, переходящей в теневую, а потом и в антиэкономику. В связи с этим стали возникать и лжетеории, «объясняющие» новые явления в заданном русле. Таким образом, существующие современные хозяйственные проблемы и сложившийся уровень теоретических работ позволяют на текущий момент выделить новый эволюционный этап развития экономической науки, центральным предметом которой выступают проблемы институциональной архитектоники и институциональных изменений [17].

В настоящее время традиционное понимание экономики подразумевает, что экономика – это наука, изучающая механизмы максимального удовлетворения потребностей людей в условиях ограниченности ресурсов, а также отношения между различными сторонами, возникающие в процессе производства товаров и услуг, однако этого недостаточно для осознания происходящих экономических процессов и явлений.

Экономика XXI в. – это система общественных отношений, рассмотренных с позиции понятия *стоимости*. Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать такие блага, которые необходимы для жизнедеятельности *людей* и без которых общество не сможет развиваться.

Изменился и масштаб области исследования экономической науки.

Помимо *микроэкономики*, рассматривающей деятельность фирм, домохозяйств, обособленных производств, и *макроэкономики*, изучающей национальное хозяйство в целом, появились и другие виды экономики:

- *наноэкономика* – наука о деятельности индивидуальных экономических субъектов;
- *мезоэкономика*, предполагающая изучение деятельности отрасли, региона;

- *интерэкономика* – международная экономика;
- *мегаэкономика* – экономика мирового хозяйства или *мировая экономика*.

Анализ событий, происходящих во всех сферах человеческой деятельности, дает основание говорить о «новой экономике», так называемой неэкономике.

Неоэкономика – экономическая инфраструктура, характеризующаяся преобладанием неосязаемых активов (услуг и технологий) и снижением роли осязаемых активов. То есть она является экономикой знаний, новых информационных технологий, новых бизнес-процессов, обеспечивающих лидерство и конкурентоспособность.

Важно отметить, что в 20–30-е гг. XX в. экономическая теория начала новый виток в своем развитии, перейдя от неоклассики к институциональной экономике. В связи с этим произошла трансформация старых категорий, характеризующих и раскрывающих суть основных законов, принципов, правил функционирования экономики. В табл. 1.1 показано сравнение некоторых основных дефиниций неоклассической экономической теории с новыми понятиями современной экономики.

Таблица 1.1

Общее сопоставление экономических дефиниций классической и институциональной экономик

Классическое понятие в рамках экономической науки	Новое понятие в рамках институциональной экономики
Общество	Индивидуализм
Теория предельной полезности	Концепция ограниченной рациональности
Правила поведения экономического субъекта	Норма
Максимизация полезности	Оппортунистическое поведение
Издержки	Трансакционные издержки
Сделка	Контракт
Отношения собственности	Право собственности
Индивид	Институты

Для понимания механизма институциональной экономики рассмотрим более подробно некоторые из ее основных понятий.

Индивидуализм – самодостаточный, не зависящий от внешней среды субъект интересов, целей и действий.

Концепция ограниченной рациональности – концепция, согласно которой в реальной жизни субъекты не располагают средствами для максимизации полезности и потому стремятся достичь лишь так называемой удовлетворенности. В условиях, когда экономический субъект по различным причинам не может достичь удовлетворенности, он начинает проявлять оппортунистическое поведение.

Оппортунистическое поведение – уклонение экономического субъекта от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения.

На поведение экономических агентов оказывают влияние факторы внешней среды, при этом агенты вынуждены приспособливаться, снижая давление этих факторов. Действия агентов в процессе адаптации схожи, в результате чего вырабатывается и закрепляется определенный порядок поведения, являющийся общим для всех них. Такой порядок предстает в виде системы норм и правил поведения экономических агентов.

Норма – это санкционированный способ экономического поведения в конкретной ситуации.

Экономическая норма – санкционированный способ поведения в конкретной ситуации распределения и использования ограниченных ресурсов.

В том случае, если нарушаются нормы или проявляется оппортунистическое поведение, накладываются санкции.

Санкция – реакция на нарушение норм в форме общественного осуждения, выговора, письменного замечания, денежного штрафа, силового прекращения начатого деяния, силового принуждения к повторению совершенного деяния, ограничения нарушителя в его правах, лишение его свободы и пр.

Совокупность норм, выступающих эффективными ограничениями экономической деятельности, т. е. обладающих механизмами обеспечения исполнения норм, называются *институтами*.

Для понимания указанных выше экономических категорий рассмотрим примеры, представленные в табл. 1.2, 1.3.

Таблица 1.2

Сопоставление категорий и показателей применительно к правилам дорожного движения

Категория	Показатель
Игроки	Владельцы автотранспорта
Правила	Правила дорожного движения
Оппортунистическое поведение	Выезд на встречную полосу
Санкции	Штрафы
Институт	Институт правил дорожного движения

Таблица 1.3

Сопоставление категорий и показателей применительно к деятельности хозяйствующих субъектов

Категория	Показатель
Игроки	Сотрудники организации
Правила	Устав организации
Оппортунистическое поведение	Опоздание
Санкции	Штрафы за опоздание
Институт	Институт корпоративной культуры

Таким образом, институты упорядочивают отношения людей, повышают предсказуемость их поведения и снижают издержки, связанные с осуществлением взаимодействий.

К основным функциям институтов в экономической деятельности относятся следующие [13]:

- рыночное регулирование деятельности субъектов, минимизация числа конфликтов между ними;
- обеспечение стабильности и предсказуемости результатов хозяйственной деятельности;
- обеспечение свободы и безопасности действий в определенных рамках;
- минимизация затрат на обеспечение сделок, удешевление экономических коммуникаций в условиях неопределенности;
- передача знаний посредством формального или неформального обучения нормам.

Далее отметим, что в процессе производства благ для удовлетворения потребностей происходит обмен. Парадокс заключается в том, что предметом обмена является не сама по себе «физическая оболочка» ресурсов, а те возможности роста благосостояния, которые дает обладание ими. Для реализации такой возможности необходимо обладать властью над этим ресурсом, другими словами, иметь способность совершать по отношению к ресурсу любые действия. В этом случае экономическое взаимодействие предполагает перемещение (пространственное) не конкретного объекта, а только прав совершать такие действия.

Права собственности – это отношения между людьми, возникающие в связи с существованием ограниченных ресурсов и определяющие порядок использования этих ресурсов как источников благосостояния, с целью удовлетворения своих потребностей.

Суть собственности на ресурс проявляется как правовой контроль над этим ресурсом. Передача этого контроля от одного экономического субъекта другому осуществляется посредством трансакции.

Трансакции представляют собой соглашения по обмену правами собственности. В процессе осуществления трансакций появляются затраты. Такие затраты называются *трансакционными издержками*.

Поскольку трансакционные издержки возникают тогда, когда экономические субъекты обмениваются правами собственности, формирование этих затрат связано с осуществлением всех видов действий, необходимых для осуществления такого обмена.

К таким видам деятельности относятся [19]:

- поиск информации о ценах и качестве, а также поиск потенциальных покупателей и продавцов и информации об их репутации;
- торги (переговоры) с потенциальными партнерами, а также заключение соглашения в случае выработки такого решения;
- надзор за партнерами по соглашению, обеспечение выполнения его условий и взыскания убытков в случае необходимости;
- защита прав собственности от посягательства третьей стороны.

Стремление снизить (минимизировать) трансакционные издержки является основой создания фирм.

Фирма – иерархическая сеть контрактов, посредством которых права на ресурсы объединяются и концентрируются в руках предпринимателя (владельца фирмы), создавая основу для выполнения им функции по координации совместной деятельности.

Взаимодействие фирм в процессе экономической деятельности формирует систему экономических институтов.

Понятие «экономический институт» можно раскрыть с двух точек зрения. Схематично эти точки зрения (или подходы) представлены на рис. 1.1.

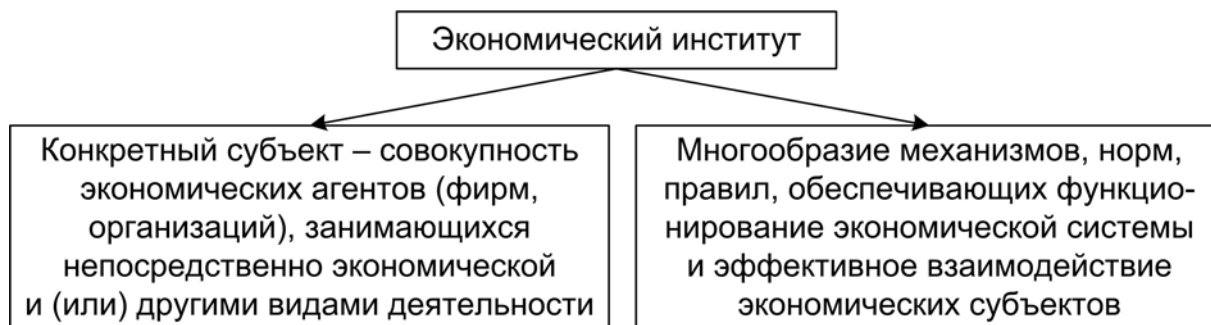


Рис. 1.1. Два подхода к понятию «экономический институт»

Таким образом, *экономический институт* – это комплекс статусов и ролей, норм, санкций и организаций, регулирующих отношения людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Основная его функция – это обеспечение реализации потребностей людей в средствах существования.

Совокупность действующих в экономике институтов образует институциональную систему экономики. Эта система неоднородна, поскольку включает в себя самые разные институты, отличающиеся друг от друга по следующим признакам [13]:

- степень зрелости (развивающиеся, развитые и разрушающиеся);
- уровень хозяйствования (нано-, мини-, микро-, мезо-, макро-, мегаинституты);
- географический масштаб распространения (глобальные, национальные, региональные, локальные);
- отраслевая принадлежность (институты, функционирующие в строительстве, добывающей, текстильной, пищевой промышленности и пр.).

Таким образом, с точки зрения функционирования и взаимодействия субъектов – экономических агентов в *экономическом пространстве* можно выделить пять уровней экономических институтов.

К *первому уровню* относятся институты, обеспечивающие адаптацию и приспособление к новым экономическим условиям хозяйствующих субъектов экономики (домашние хозяйства, организации, фирмы).

Желание домохозяйств, фирм, организаций достичь социальных и экономических целей формирует сложную, разветвленную систему взаимодействия, обеспечивая *второй уровень* институциональной среды.

В условиях глобализации действия фирм с банковским сектором и государственными структурами (обмен информацией), согласовываются международными институтами, которые представляют собой *третий уровень* экономических институтов.

Олигархическая структура, лоббирующая в своих интересах экономическую политику, проводимую государственными органами, относится к *четвертому уровню*.

И, наконец, *пятый*, последний *уровень* состоит из органов государственного экономического управления, крупнейших транснациональных корпораций, международных и финансовых организаций [19].

На основе законов рыночной экономики и с учетом новых положений институциональной экономики можно выделить следующие институты:

1. Институт рынка, включающий в себя институт производства, институт потребления, институт обмена, институт собственности.
2. Правовые институты.
3. Посреднические институты.

Экономический институт *«рынок»* представляет собой определенную совокупность экономических правил поведения участников института, регламентирующих взаимоотношения между ними на рынке. На рынке определяется движение основных этапов воспроизводственного цикла (процессы производства, распределения, обмена и потребления).

Институт производства обеспечивает рынок и его участников различными товарами путем создания предметов потребления и служит основой развития человеческих потребностей. Процессы производства создают необходимый продукт («предложение»), соответствующий определенным ожиданиям потребителей, подкрепленных денежными средствами («спрос»), который должен быть доставлен на рынок через каналы распределения и обременен в системе сферы обращения (обмен). Далее весь цикл повторяется [10].

Институт потребления позволяет распределять созданные в процессе производства товары и предоставляемые услуги потребителям. Данный институт обеспечивает связь экономики с реальными потребностями и запросами людей. Действие системы институтов потребления позволяет производителям оставаться экономически успешными

и выживать в конкурентной среде [35]. В настоящее время институты потребления поддерживают стремление общества к сверхактивному потреблению различных товаров и услуг, искусственно создавая общество потребления, и тем самым постоянно поддерживая и развивая институты потребления.

Институт обмена – это сфера денег, сфера кредитно-банковского сектора, поддерживающая функционирование указанных выше экономических институтов и создающая предпосылки для глобального экономического развития и разделения труда.

Институт собственности представляет собой совокупность учреждений и организаций власти и социального контроля, правовых и моральных норм, стандартов и стереотипов поведения, связанных с защитой различных форм собственности.

Правовые институты обеспечивают стабильность и законность функционирования экономических отношений, соблюдение правил всеми участниками рынка, выполнение договорных и контрактных отношений.

Посреднические институты – это организации, ориентированные на посредническую помощь в трудоустройстве для наемных работников и работодателей, а также институты социального партнерства, поддерживающие экономическую и социальную стабильность и защищающие интересы наемного труда [35].

Отметим, что состояние современной российской экономики характеризуется нестабильностью в институциональных преобразованиях. Формирование институциональной структуры, обеспечивающей эффективную экономическую деятельность, происходит медленными темпами и с большими деформациями вследствие отсутствия концепции и политики установления рыночного, экономического порядка. Преодоление институциональных барьеров и целенаправленное формирование рыночных институтов – это необходимое условие развития современной экономики [19].

1.2. Современное состояние экономических институтов

Особенность современного этапа российской социально-экономической трансформации состоит в том, что в ней параллельно идет процесс рыночных преобразований, модернизация российской экономики и переход к инновационному типу развития, что вызывает кардинальные изменения роли государства в формировании экономической политики и институциональных механизмов ее реализации.

Одним из показателей развития институциональной среды, эффективности формирования экономических институтов является состояние конкурентной среды в экономике.

Для оценки развития конкурентной среды российской экономики на основе данных выборочного обследования деловой активности организаций, проведенного Федеральной службой государственной статистики РФ, сделан анализ показателей, характеризующих состояние данной среды. При этом было учтено, что расчет велся отдельно по крупным и средним предприятиям (без малых предприятий), а также отдельно по видам экономической деятельности. Данные представлены в табл. 1.4 [34].

Таблица 1.4

Показатели, характеризующие состояние конкурентной среды РФ за 2019–2020 гг., %

Отрасль	Доля респондентов, указавших, что за отчетный период уровень недобросовестной конкуренции снизился		Доля респондентов, указавших, что за отчетный период антиконкурентных действий органов государственной власти и местного самоуправления стало меньше		Доля респондентов, указавших, что за отчетный период состояние конкурентной среды улучшилось		Доля респондентов, указавших, что за отчетный период доступность естественных монополий возросла	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Добыча полезных ископаемых	16	18	6	6	27	19	6	6
Обрабатывающие производства	20	17	6	7	27	22	6	5
Обеспечение электрической энергией, газом и паром	14	14	6	7	20	16	13	11

Анализ показателей, характеризующих состояние конкурентной среды, выявил увеличение доли респондентов неудовлетворенных состоянием конкурентной среды. Они считают, что это состояние ухудшилось, особенно в отрасли «добыча полезных ископаемых». На основании данного факта можно предположить, что институты в данной сфере деятельности работают недостаточно эффективно, не полностью сформированы, отсутствует прозрачность государственного регулирования и принятия решений относительно государственного участия в данных отраслях, не выработаны четкие критерии взаимодействия участников рынка и механизма недопущения конфликтов интересов производителей и госслужащих. Все это тормозит развитие экономических институтов.

Уровень конкуренции повышается при увеличении количества участников рынка различных форм собственности, в том числе частной формы собственности, которая отличается наивысшим уровнем исключительности прав. На основании этого можно утверждать, что уровень развития частной собственности может свидетельствовать о степени развития института собственности.

Для понимания уровня развития института частной формы собственности проведена оценка путем анализа ключевых показателей развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, определяемых на основе статистических данных Росстата. Данные показатели рассчитаны на основе методик, указанных в приложениях к приказу от 29.02.2018 г. № 1232/18 Федеральной антимонопольной службы России [28]. Величина и темпы роста (сокращения) показателей представлены в табл. 1.5 [34].

Таблица 1.5

Ключевые показатели развития конкуренции
частной формы собственности в РФ

Показатель	Год		Темп роста, сокращения, %
	2019	2020	
1	2	3	4
Доля организаций частной формы собственности в сфере строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства, %	88,7	88,3	99,0

Окончание табл. 1.5

1	2	3	4
Доля организаций частной формы собственности в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси на территории субъектов Российской Федерации, %	97,1	97,0	99,8
Доля организаций частной формы собственности в сфере дорожной деятельности, %	90,3	91,0	100,7
Доля организаций частной формы собственности в сфере легкой промышленности, %	92,0	90,0	97,0
Жилые дома, введенные в эксплуатацию организациями частного сектора, млн м ²	31,6	34,4	108,0
Доля сельскохозяйственных потребительских кооперативов в общем объеме реализации сельскохозяйственной продукции, %	0,6	0,8	133,0

Снижение доли организаций частной формы собственности в сферах строительства объектов капитального строительства, оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа, обработки древесины и производства изделий из дерева, а также в сфере рынка переработки водных биоресурсов можно оценивать двояко. С одной стороны, это свидетельствует о снижении уровня конкуренции, но, с другой стороны, уменьшение долей (а значит и количества организаций данной формы собственности) объясняется введением лицензий на деятельность в этих сферах, что препятствует вхождению на рынок «новых игроков». При этом вхождение на рынок новых компаний является одним из условий развития экономических институтов. Конкуренция среди производителей увеличилась только в сельскохозяйственном секторе общественного производства за счет увеличения доли частных организаций (потребительских кооперативов) в общем объеме реализации сельскохозяйственной продукции. Это может свидетельствовать об увеличении спроса на продукцию отечественного производителя, что привело к увеличению числа производителей в данной отрасли.

Развитие института производства, обеспечивающего рынок и участников рынка необходимыми товарами и услугами, оценим по показателю «валовой внутренний продукт» (ВВП), являющемуся конечным результатом производственной деятельности экономических агентов рынка, который измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных

этими агентами для конечного использования. Основная структура ВВП РФ представлена в табл. 1.6 [34].

Таблица 1.6

Структура компонентов производства ВВП РФ, %

Компонент ВВП	Год		Темп роста
	2019	2020	
Сельское хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	3,4	3,6	105,0
Добыча полезных ископаемых	11,3	9,4	83,0
Обрабатывающие производства	13,1	13,4	102,0
Обеспечение электроэнергией, газом, паром, кондиционирование воздуха	2,3	2,4	104,0
Водоснабжение, водоотведение, деятельность по ликвидации загрязнений	0,4	0,5	125,0
Строительство	5,1	5,4	105,0
Торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	12,3	12,4	100,8
Транспортировка и хранение	5,9	5,9	100,0
Гостиничный бизнес и общественное питание	0,8	0,7	87,0
Информация и связь	2,3	2,3	100,0
Финансовая и страховая деятельность	3,8	3,6	94,0
Операции с недвижимостью	8,5	8,5	100,0
Наука	3,9	3,9	100,0
Деятельность профессиональная, научная, техническая	3,9	3,9	100,0
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	1,9	1,9	100,0
Государственное управление, военная безопасность, социальное обеспечение	1,9	1,9	100,0
Образование	2,9	3,0	103,0
Здравоохранение	3,1	3,4	103,0
Культура, спорт, развлечение	0,9	1,0	111,0
Прочие услуги	0,5	0,5	100,0
Деятельность домашних хозяйств	0,6	0,6	100,0
Чистые налоги на продукт и импорт	10,4	9,2	88,0

Как видно из табл. 1.6, по основным отраслям производства произошло увеличение доли в валовом внутреннем продукте. Данное обстоятельство можно трактовать неоднозначно, поскольку это может свидетельствовать о развитии рынка производства в указанных основ-

ных сферах деятельности, а значит об эффективной системе деятельности институтов рынка в области производства при значительном снижении эффективности функционирования других сфер производства.

Особое внимание необходимо уделять рынку земли и недвижимости, так как они формируют основу отношений собственности и являются важным экономическим источником гарантий прав собственности. Данные, представленные в табл. 1.6, показывают повышение доли сельского хозяйства на 5 % и значительную, стабильную долю операций с недвижимостью. Такая динамика изменения показателей позволяет нам говорить о том, что в России постепенно начинают работать «рычаги» института собственности.

Институты потребления обеспечивают удовлетворение общественных и индивидуальных потребностей общества. Провести оценку состояния современных институтов потребления возможно на основе анализа расходов основных агентов рынка домашних хозяйств, государства и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. В табл. 1.7 на основании отчетов, представленных на сайте Федеральной службы государственной статистики, показано изменение основных компонентов, характеризующих состояние института потребления в РФ [34].

Таблица 1.7

Компоненты ВВП, характеризующие институт потребления РФ, %

Компонент ВВП	Год		Темп прироста, сокращения
	2019	2020	
Расходы на конечное потребление	68,7	72,1	105,00
В том числе:			
• домашних хозяйств:	50,0	50,3	100,60
а) товары	29,6	30,2	102,00
б) услуги	11,4	10,9	95,00
в) покупка товаров и услуг за рубежом	1,5	1,5	100,00
• государственного управления	18,3	21,4	116,00
• некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства	0,4	0,4	100,00
Валовое накопление:	23,1	23,2	100,04
• основного капитала	21,0	21,4	101,00
• изменения запасов материальных оборотных средств	2,1	1,7	81,00
Внешнеторговое сальдо	8,2	4,7	57,30

Так, расходы на потребление в отчетном 2020 г., по сравнению с 2019 г., снизились на 27 %. При этом потребление товаров домашними хозяйствами увеличилось на 2 %, а услуг уменьшилось на 5 %. Увеличились расходы государственного управления на 16 % при неизменности потребления некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства. Таким образом, косвенно подтверждается теория об искусственном поддержании стремления общества к росту потребления товаров.

Оценка развития финансовых рынков как источника капитала для экономического роста проведена на основании исследования, опубликованного на портале Банка.ру и посвященного работе банковского сектора РФ в 2020 г. Динамика изменения количества банков представлена в табл. 1.8 [39].

Таблица 1.8

Динамика количества действующих банков
за 2019–2021 гг.

Показатель	Год				
	2019		2020		2021
	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало
Количество банков	440	421	402	388	366

Количество банковских организаций в России за последние два года снизилось на 17 %. В 2019 г. покинула рынок 21 банковская организация, а в 2020 г. к концу года с рынка ушли 14 банков, что на 34 % меньше, чем в 2019 г. В 2019 г. число ушедших с рынка банков составило 38 единиц, из них по причине ликвидации – 14 единиц, в результате отозванной лицензии – 24 единицы. В 2020 г. число ликвидированных банков в результате присоединения к другим кредитным организациям составило 13 единиц, 8 кредитных организаций ушли с рынка банковских услуг добровольно, а 15 банков закрылись в результате отзыва лицензии, что на 38 % меньше, чем в 2019 г. (рис. 1.2). На начало 2021 г. количество банков сократилось на 22 единицы.

Основными причинами ликвидации банков стабильно остаются высокорискованная кредитная политика, неадекватная оценка активов и залогового обеспечения, а также недостаточное резервирование.

Например, в 2020 г. эта причина упоминается в десяти пресс-релизах Центрального банка (ЦБ) об отзывах банковских лицензий.

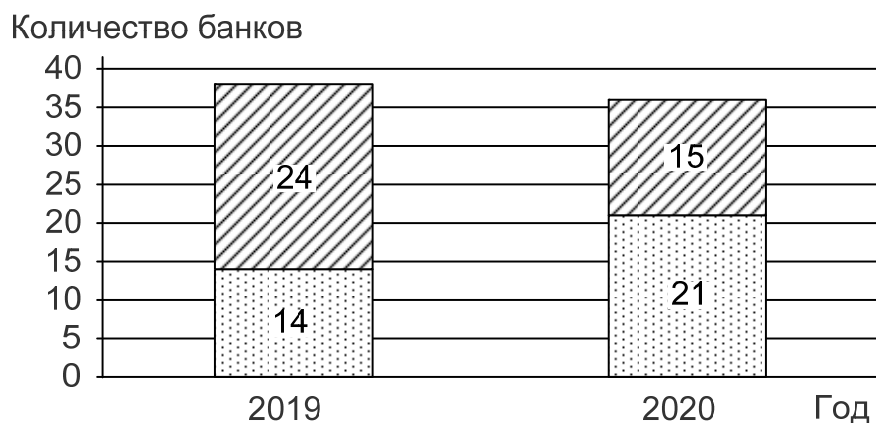


Рис. 1.2. Динамика количества ликвидированных банков РФ за период 2019–2020 гг.:

▣ – ликвидировано банков; ▨ – отозвано лицензий

На втором месте по количеству причин отзыва лицензии ЦБ отмечает проблему несоблюдения требований законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). Эта причина упоминалась в восьми пресс-релизах. На третьем месте – проведение теневых, сомнительных и (или) транзитных операций, упоминающееся в пяти пресс-релизах.

В 2020 г. ЦБ трижды отзывал лицензии по причине проведения схемных сделок для сокрытия реального качества активов и уклонения от выполнения требований регулятора, а также по причине утраты или критического снижения уровня собственного капитала вследствие неадекватной оценки активов и доначисления резервов по требованию регулятора.

В процентном соотношении упоминания в релизах высокорисковой кредитной политики и неадекватной оценки активов остались на уровне 2019 г. – 66,6 %. В 53,3 % релизов, опубликованных ЦБ РФ, фигурировало несоблюдение требований законодательства в области ПОД/ФТ (в 2019 г. – ровно в 50 % релизов), третья часть пресс-релизов содержала упоминание о теневых, сомнительных и (или) транзитных операциях (в 2019 г. – 45,8 %) [39].

Все вышеуказанные выявленные факторы закрытия банков свидетельствуют об оппортунистическом поведении хозяйствующих агентов, функционирующих на финансовом рынке (рис. 1.3).

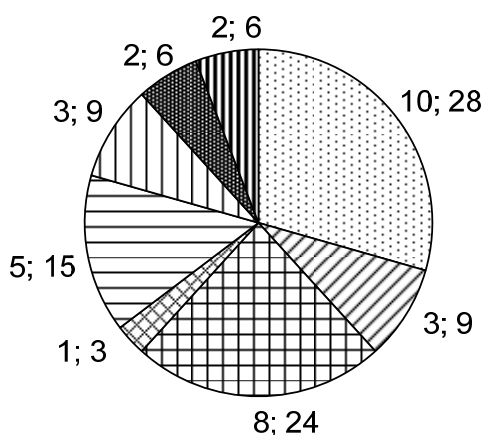


Рис. 1.3. Факты проявления оппортунистического поведения агентов финансового рынка, ед.; %:

- ▤ – высокорискованная политика; ▥ – утрата капитала;
- ▦ – несоблюдение законодательства по ПОД/ФТ;
- ▧ – неспособность удовлетворять требования кредиторов;
- ▨ – проведение теневых транзакций; ▩ – уклонение от требований ЦБ;
- – фальсификация отчетности; ▫ – нарушение требований ЦБ

Таким образом, можно говорить о том, что Российская Федерация в очередной раз находится на новом этапе становления институциональной экономики, характеризующемся процессом формирования обновленной системы институтов. Важно отметить, что этот процесс весьма трудоемок, длителен и очень часто влечет за собой череду социально-экономических потрясений, но, при желании всех участников рынка и при поддержке государства, он вполне реалистичен.

1.3. Производительность труда: современное состояние и тенденции развития

Производительность труда на макроэкономическом уровне является одним из важнейших индикаторов мирового развития (англ. World development indicators (WDI)). В отличие от валовых показателей, величины которых во многом обусловлены не только уровнем экономического развития, но и размерами, а также численностью населения отдельных стран, показатели, относящиеся к группе интенсивных показателей (ВВП на душу населения, ВВП на одного работ-

ника, средняя заработная плата и др.), дают возможность сравнения, сопоставления и анализа уровней экономического развития любых стран вне зависимости от их размера и численности населения.

Производительность труда – важный экономический показатель, который тесно связан с экономическим ростом, конкурентоспособностью и уровнем жизни. Она представляет собой общий объем продукции (измеренный в единицах ВВП), произведенный на единицу труда (измеренный в единицах числа занятых) в течение заданного учетного периода времени. Индикатор производительности труда позволяет оценивать уровни затрат труда и темпов роста ВВП в течение определенного времени, тем самым предоставляя общую информацию об эффективности и качестве человеческого капитала в производственном процессе для данного экономического и социального контекста. Индикатор человеческого капитала, сравнительно недавно введенный в общий обширный список индикаторов всемирного развития и рассчитываемый по методологии, разработанной группой специалистов Всемирного банка, таргетирует этот показатель именно на производительность труда и определяет его как вклад здравоохранения и образования в производительность труда. Окончательная оценка индекса варьируется от нуля до единицы и измеряет продуктивность будущего работника (ребенка, родившегося сегодня) по сравнению с эталоном полного здоровья и полного образования. Таким образом, сегодня повышение уровня производительности труда связывается не столько с разработкой и внедрением в производство новых высокоавтоматизированных и высокоэффективных технологий, сколько с повышением качества собственно трудовых ресурсов. И фундаментом этого качества являются *показатели уровня здоровья и уровня образования работников*.

Российская Федерация обладает колоссальными природными ресурсами и вполне образованными трудовыми ресурсами, но при этом уровень производительности труда остается на недостаточно высоком уровне. И это не только по сравнению с так называемыми развитыми странами, но даже и с некоторыми из стран, экономический потенциал которых не выше, а даже и ниже, чем потенциал России.

На рис. 1.4 приведена динамика изменения производительности труда в Российской Федерации, в Китае и в мире в целом за 30-летний период с 1991 по 2019 гг. с учетом паритета покупательской способности (ППС).

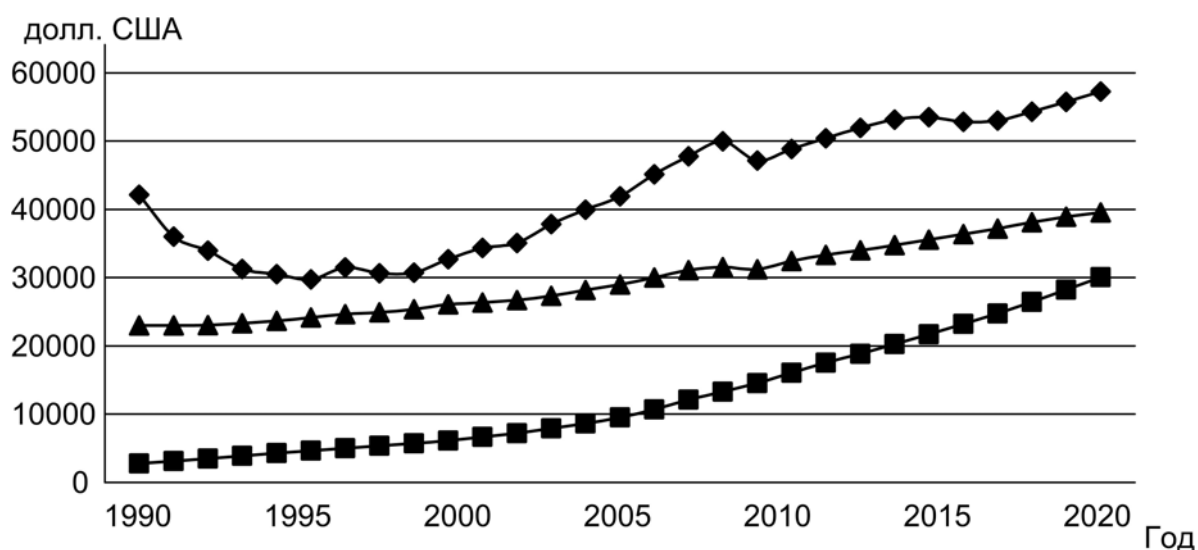


Рис. 1.4. Динамика производительности труда в РФ, в Китае и в мире, долл. США с учетом ППС:

◆ – в РФ; ▲ – в целом в мире; ■ – в Китае

Как видно из рис. 1.4, темпы роста производительности труда как в Российской Федерации, так и в Китае заметно выше среднемировых темпов. Но при этом производительность труда в России на протяжении всего периода с 1991 по 2019 гг. заметно выше, чем в среднем в мире, тогда как в Китае производительность труда ниже среднемировых показателей. Кроме того, несмотря на устойчивый рост производительности труда в экономике Китая, стоит отметить, что такой рост обычно показывают страны, изначально находившиеся на крайне низком уровне экономического развития. Так, в 1991 г. производительность труда в Китае была в 15 раз ниже, чем в России (только около 2 800 долл. на 1 работника за год, по сравнению с более чем 42 000 долл. в России). И даже сегодня производительность труда в Китае достигла лишь минимального уровня, до которого снижалась производительность труда в России в 1995–1999 гг. В 2019 г., несмотря на превосходство по валовым показателям экономики Китая, по производительности труда за Россией сохраняется почти 2-кратное преимущество. Тем не менее, это обстоятельство никак не может рассматриваться нами как удовлетворительный результат, если учесть, что к 2019 г. Российская Федерация занимала лишь 52-е место в мире (в списке из 173 стран), уступая примерно в 3–4 раза не только таким

относительно небольшим странам, как Люксембург, Макао и Ирландия, но и в 1,5–2 раза таким крупным странам, как США, Франция, Италия, Германия, Великобритания и Канада. Отставание на 30–40 % наблюдается и в сравнении с Турцией, Чехией, Южной Кореей, Новой Зеландией и Японией.

Также представляет интерес сопоставление производительности труда в Российской Федерации со странами, входившими до 1992 г., как и Россия, в состав союзного государства СССР. Такое сравнение (рис. 1.5) позволяет через показатель производительности труда в определенной степени оценить те результаты, которых за весь 30-летний период после распада СССР достигли в своем экономическом развитии прежние братские республики СССР, ставшие независимыми суверенными государствами.

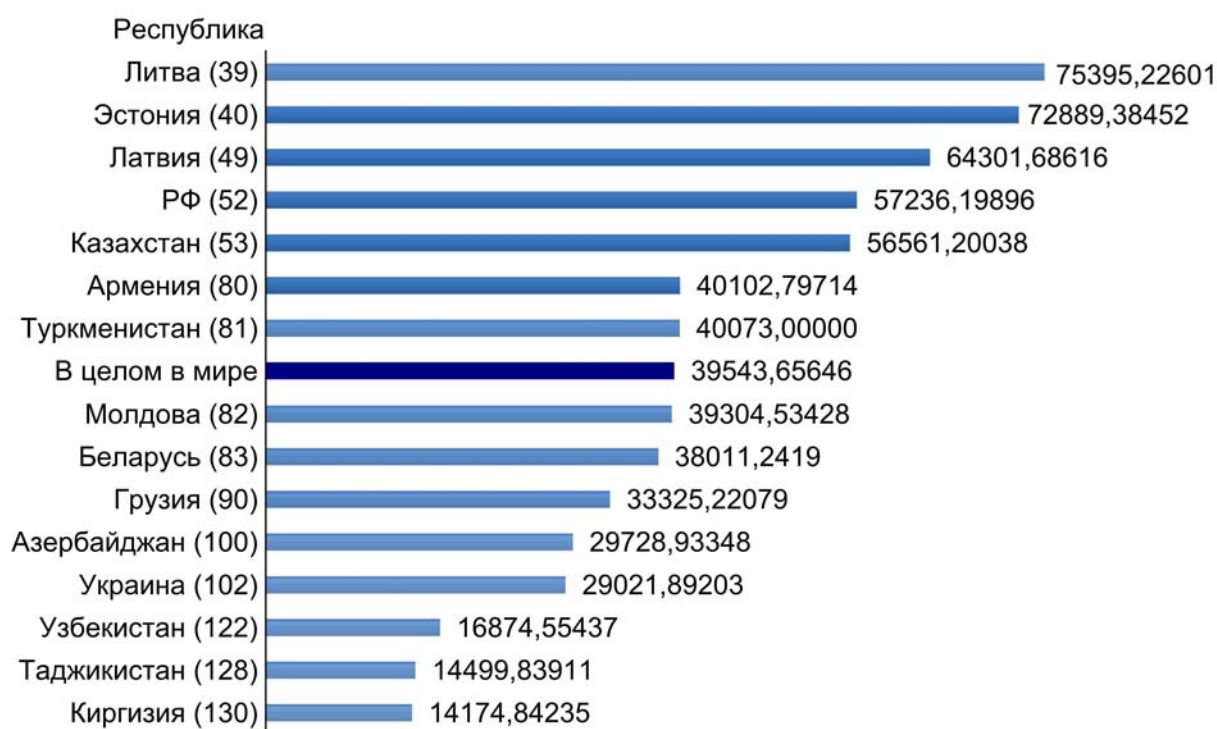


Рис. 1.5. Производительность труда в республиках бывшего СССР с учетом ППС в 2019 г. (в скобках указано место страны в общемировом рейтинге), долл. США

Как видно из рис. 1.5, половина из республик бывшего СССР имеют производительность труда выше среднемирового показателя. Еще 3 страны – Молдова, Беларусь и Грузия – превосходят по производительности труда такую державу, как Китай. Кроме того, Азербайджан и Украина имеют практически такую же производительность, как Китай. И только 3 страны – Узбекистан, Таджикистан и Киргизская Республика – заметно

отстают по производительности труда от остальных бывших советских республик, но имеют при этом достаточно близкие показатели, что говорит о том, что среди всех этих вновь образованных стран нет явных аутсайдеров. Именно поэтому для понимания, каких результатов достигли все представленные на рис. 1.5 страны в мировом экономическом сообществе в целом, в скобках после названия страны указано место, которое занимали эти страны в 2019 г. в общемировом рейтинге.

Несмотря на то, что большинство стран мира показывают положительную динамику за последние 30 лет в росте производительности труда, тем не менее, некоторые из стран, напротив, показывают устойчивую отрицательную динамику, проявляющуюся в снижении производительности труда. Иллюстрация таких негативных тенденций приведена на рис. 1.6.

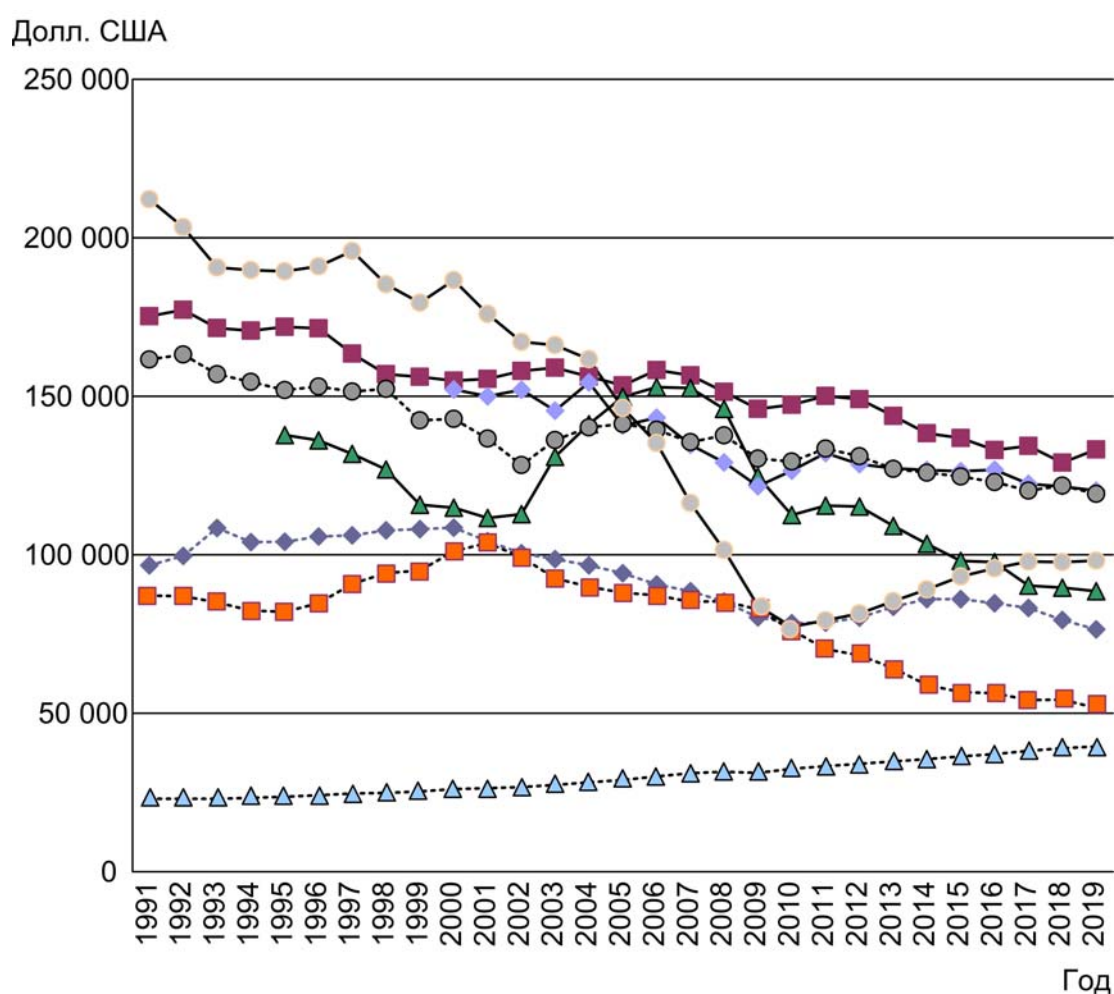


Рис. 1.6. Динамика производительности труда

в отдельных странах мира с учетом ППС, долл. США:

- — Объединенные Арабские Эмираты; —■—■— — Бруней; —◆—◆— — Катар;
- — Саудовская Аравия; —▲—▲— — Кувейт; —◆—◆— — Бахрейн;
- — Оман; —▲—▲— — в целом в мире

По рис. 1.6 можно отследить устойчивую тенденцию к снижению производительности труда в большинстве стран Ближнего Востока, которые также часто называются странами региона Персидского залива. Важно подчеркнуть, что в начале 1990-х гг. мировым лидером производительности труда были Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) – более 210 000 долл. на 1 работника (по ППС в постоянных ценах 2017 г.). Но затем на протяжении 20 лет, вплоть до 2010 г., шло непрерывное снижение производительности – до 77 000 долл. в 2010 г. В последующие 10 лет положение стало немного выправляться и к 2019 г. производительность труда поднялась до 98 000 долл., что вывело ОАЭ на 23-е место в мире (вслед за Австралией, но перед Испанией).

Причинами такого снижения производительности в представленных на рис. 1.6 странах в основном являлись принимаемые совместными решениями сокращения объемов нефтедобычи, а также частые и резкие изменения цен на рынках нефтепродуктов. Но не только это, а также то, что по сути дела экономика этих стран является «монокультурной», т. е. фактически один главный продукт определяет всю экономику в конкретной стране. Это, конечно, очень условное утверждение, поскольку в экономике стран есть и другие продукты (туризм, сельское хозяйство и др.), однако основной вклад в ВВП вносит все-таки нефтедобыча и нефтепереработка.

Для России, к примеру, топливно-энергетический комплекс является главенствующим лишь в экспорте, который, в свою очередь, составляет обычно не более одной трети от ВВП в целом, а две трети ВВП – это другие товары и услуги, потребляемые на внутреннем рынке. Именно поэтому, несмотря на то что российскую экономику также достаточно сильно лихорадит в периоды кризисных явлений на мировых рынках нефти, в целом это не приводит к существенному, а тем более к устойчивому снижению производительности труда (см. рис. 1.4).

Таким образом, можно сделать достаточно очевидный вывод: широко диверсифицированная экономика, в которой нет какого-либо одного «экономикообразующего» продукта (по аналогии с термином «градообразующее предприятие»), а есть многие и многие продукты (товары и услуги) всегда будет более устойчивой к любым негативным воздействиям (как к внешним, так и к внутренним). Экономическая система России относится именно к таким экономикам.

Глава 2. ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

2.1. Роль организации в антикризисной системе хозяйствования

Как известно, *антикризисное управление* (АУ) – совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур. Можно говорить о том, что АУ представляет собой выбор направлений и методов преобразований, наиболее соответствующих конкретной кризисной ситуации. Кроме того, АУ – это совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию, и фактически является системой управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики.

Отметим, что сущность антикризисного управления выражается в следующих постулатах:

1. Кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать, причем наиболее опасными для организации являются неожиданные кризисы.
2. Кризисы можно ускорять, предварять, отодвигать во времени.
3. Раз кризис можно предвидеть, значит, к нему можно готовиться.
4. Кризисы можно смягчать, уменьшая угрозы для организации и минимизируя последствия их возникновения.
5. Управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, навыков, опыта и искусства, это управление чаще требует нестандартного мышления, творческого подхода.
6. Кризисные процессы управляемы.
7. Управление процессом выхода из кризиса как ускоряет достижение нормального функционирования предприятия, так и минимизирует их последствия.

Основные мероприятия по антикризисному управлению можно разделить на *две группы*:

1. *Восстановительные*, которые направлены на восстановление платежеспособности предприятия и сохранение бизнеса как действующего. Эти мероприятия обычно приходят в теорию предмета из

практики: кто-то когда-то придумал что-то новое, что позволило вывести компанию из кризиса, а затем это мероприятие становится достоянием многих и находит свое достойное место в антикризисном управлении предприятием.

2. *Ликвидационные*, направленные на ликвидацию предприятия, расчеты с кредиторами. Эти мероприятия осуществляются только в рамках законодательства РФ.

Оснований для ликвидации может быть множество, но процедура осуществляется только по Гражданскому кодексу (ГК) РФ (ст. 61. Ликвидация юридического лица) [7] или по Федеральному закону (ФЗ) «О несостоятельности (банкротстве)» [27].

Антикризисное управление объединяет элементы важнейших экономических дисциплин (в том числе финансового анализа и финансового менеджмента, планирования, инвестиционного и общего менеджмента и т. д.) с целью прогнозирования, диагностики, предупреждения, нейтрализации и преодоления кризиса.

В системе антикризисного управления выделяется семь основных подсистем:

1. Подсистема диагностики и прогнозирования финансового состояния предприятия в единстве с оценкой технико-технологических параметров производства товаров и услуг с учетом морального и физического износа. Основная задача данной подсистемы – прогнозирование кризиса и принятие предупредительных мер как на основе внутрифирменного анализа, так и по результатам сравнительного анализа с показателями конкурентов.

2. Подсистема маркетинга, фокусирующаяся на разработке антикризисных мероприятий как для предприятия в целом, так и для отдельных товарных групп или региональных рынков.

3. Подсистема антикризисной инвестиционной политики, нацеленная на разработку инвестиционной программы. Особое значение здесь имеет технико-технологическое обоснование и эффективность проекта, его финансовая окупаемость и рентабельность, а также поиск источников финансирования и инвесторов.

4. Подсистема управления персоналом, основное участие которой в антикризисном управлении заключается в обеспечении социально-психологического климата в кризисный период, подготовке персонала к кризисным ситуациям, мотивации.

5. Подсистема организационно-производственного менеджмента, охватывающая все уровни управления производством товаров и (или) услуг. Ее основными целями являются оптимизация выпуска и снижение затрат.

6. Подсистема финансово-экономического менеджмента, которая связана с подсистемой диагностики. Ее роль заключается в оптимизации финансовых потоков и предупреждении кризиса ликвидности. Особое значение здесь приобретает антикризисное бизнес-планирование и оценка бизнеса.

7. Подсистема организационно-управленческих мер по ликвидации, возникающая в случае банкротства и ликвидации предприятия.

Функционально антикризисное управление может быть отражено в следующих этапах деятельности:

1. Диагностика состояния организации.
2. Прогнозирование будущего состояния, в том числе финансовый анализ, маркетинг и пр.
3. Планирование антикризисной политики.
4. Принятие антикризисных управленческих решений.
5. Организация выполнения этих решений и реализация антикризисных процедур.
6. Мотивация, регулирование и координация выполнения решений.
7. Контроль и учет результатов.

В целом АУ в организации осуществляется по трем основным направлениям:

- выделение приоритетных сфер деятельности, т. е. своеобразных точек роста или центров прибыли, которые способствуют повышению деловой активности организации;
- обоснование программы ресурсного обеспечения организации, позволяющей достигнуть ее целей оптимальным образом;
- определение качественных и количественных критериев (и их значения) проводимой деятельности, осуществление их постоянного контроля и корректировки.

Кроме того, в АУ, так же как и в других функциональных видах менеджмента, выделяются *стратегический, тактический и оперативный уровни*.

На *стратегическом уровне* осуществляется выбор стратегии антикризисного управления, адекватной общей стратегии развития организации.

На *тактическом уровне* антикризисного управления проводятся мониторинг, прогнозирование и контроль появления признаков кризисов.

Оперативный уровень антикризисного управления «появляется» в случаях необходимости принятия оперативных решений в чрезвычайных ситуациях. Основными методами данного уровня являются организационные изменения. Кризисы успеха и стратегии могут быть диагностированы системой контроля, построенной на предприятии, и нейтрализованы в рамках общего и стратегического менеджмента, которые корректируют текущую деятельность предприятия в целях достижения плановых показателей.

Результатом кризисов любого происхождения в организации становится, как правило, неплатежеспособность или ее угроза. *Неплатежеспособность обратно пропорциональна выручке.* Однако данное правило справедливо только при наличии обязательств организации по оплате приобретенных ресурсов. Действительно, чем ниже выручка, тем выше риск.

Общими причинами неплатежеспособности могут стать следующие:

- снижение или недостаточный рост выручки организации, что при сложившемся объеме обязательств не позволяет их покрыть;
- опережающий прирост обязательств, непредвиденный или незапланированный, который при плановой выручке превышает ее.

В свою очередь, замедление темпов роста выручки наблюдается при затоваривании, растущей дебиторской задолженности, сужении рынка и т. д. Опережающий темп прироста обязательств организации складывается при неэффективных финансовых вложениях (или вложениях с отсроченными доходами), загрузке производства избыточными запасами или при наращивании средств в расчетах, а также в случае любых видов убытков. По мнению ряда ученых, причины неплатежеспособности организации сводятся либо к отставанию от запросов рынка (т. е. некорректная предпринимательская деятельность), либо к неудовлетворительному финансовому руководству.

Далее рассмотрим некоторые особенности определения кризисного состояния организации.

Диагностика кризисов в организации – это совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых и «узких» мест в системе управления, которые являются причинами неблагоприятного финансового состояния и других негативных показателей деятельности. Диагностику можно понимать и как оценку деятельности компании с точки зрения получения общего управленческого эффекта, и как определение отклонений, существующих параметров системы от первоначально заданных, и как оценку функционирования организации в подвижной, изменяющейся внешней среде с целью предупреждения кризисов.

Методы диагностики кризиса в организации включают в себя мониторинг внешней среды и системный анализ сигналов о возможных изменениях состояния и конкурентного статуса фирмы, аудит финансового состояния, анализ кредитной политики и задолженности компании, определение рисков, оценку текущего состояния организации и прогнозирование ее возможных состояний в будущем.

Инструменты диагностирования кризисного состояния (статистика, моделирование, прогнозирование, эксперимент, экспертиза, маркетинговые исследования и т. д.) применяются в зависимости от типа кризиса и формы его проявления.

Системный анализ сигналов о возможных изменениях состояния и конкурентного статуса фирмы, предложенный отечественными исследователями, позволяет рассматривать в совокупности целый ряд параметров, которые служат индикаторами кризисных явлений, нарастания угроз выполнению миссии фирмы, или, напротив, могут свидетельствовать о расширении возможностей организации. Данная методика является эффективной на этапах раннего диагностирования кризисов, когда ставится цель предупредить их возникновение, не допустить дальнейшего ухудшения показателей деятельности.

Зарубежная и отечественная практики указывают на существование двух методов определения факта неплатежеспособности организации:

1) анализ деятельности организации, исходя из менеджмента организации, при котором должны быть выполнены этапы специальной технологии, выявляющие наличие финансовых показателей, указывающих на неплатежеспособность;

2) предварительная оценка структуры баланса с целью проведения анализа финансового состояния организации и обоснования управленческого решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной.

Технология первого метода – это проведение семинара (одна из форм управленческого консультирования), представляющего собой интенсивную 5–6-дневную коллективную работу по 12–14 ч в день с участием руководства.

Семинар предусматривает следующее:

- 1) определение целей развития и критериев их достижения;
- 2) анализ сильных и слабых сторон организации;
- 3) общая диагностика состояния и тенденций;
- 4) анализ финансового состояния;
- 5) анализ проблем и выделение из них ключевых;
- 6) формирование путей и проектов решения проблемы (с использованием технологии мозгового штурма);
- 7) оценка инновационного потенциала;
- 8) определение приоритетных направлений деятельности;
- 9) прогноз, анализ и оценка вариантов развития организации;
- 10) разработка программы развития;
- 11) оценка источников ресурсов;
- 12) распределение ресурсов;
- 13) определение первоочередных проектов;
- 14) формирование команд;
- 15) проработка и защита первоочередных проектов;
- 16) выбор и фиксация стратегии и программы развития;
- 17) определение первоочередных организационных шагов.

Работу необходимо начать с предварительного обсуждения следующих вопросов: чего мы хотим и какая текущая обстановка?

Формулировка целей – это сложный процесс, реализуемый в несколько этапов. Установление предварительных целей проводится в форме активного диалога ведущего консультанта с руководителями в аудитории, с фиксацией вариантов формулировок на плакате, с их последующим обсуждением и уточнением.

Консультанты предварительно проверяют и затем докладывают управлению фирмы о наличии оценок финансовых критериев банкротства организации (коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и восстановления (утраты) платежеспособности).

Для описания текущей обстановки, комплексной оценки состояния организации и ее возможностей необходимо использовать следующие классические методы:

- анализ сильных и слабых сторон организации, благоприятных возможностей и угроз (SWOT-анализ);
- оценка рынка;
- оценка производственных возможностей;
- оценка человеческих ресурсов;
- оценка материальных ресурсов;
- оценка финансового состояния и финансовых ресурсов.

SWOT-анализ может проводиться тремя путями:

1) если время ограничено, то делается экспресс-опрос всех участников, затем происходит обработка результатов и их обсуждение с целью дополнения и уточнения;

2) если время составляет 3–4 ч, то анализ каждого вопроса поручается группе слушателей, работающей примерно в течение часа над своими предложениями; затем каждая группа делает краткое сообщение, а остальные активно дополняют и корректируют предложения;

3) если время составляет 2–3 дня, консультанты после изучения документов, интервьюирования специалистов и моделирования ситуации формируют свой вариант и выносят его на обсуждение с руководством и участниками семинара для дополнения и корректировки (предварительно раздав текст участникам).

Дополняющие и более конструктивные выводы можно получить аналитически, двигаясь от конечных целей и выясняя сначала главные факторы успеха и неуспеха, влияющие на конечный результат, анализируя причины низких результатов и формулируя проблемы и задачи, которые нужно решать, чтобы достичь желаемых целей. Из всего перечня проблем необходимо выделить сравнительно небольшую часть ключевых, их называют стратегически важными проблемами, а соответствующие их решению изменения – основными направлениями или стратегией развития. Именно эти направления и проблемы должны находиться в поле зрения руководства среднего звена.

Некоторые показатели (сигналы о нарастании угроз), которые помогают определить возможные негативные тенденции, препятствующие выполнению стратегических целей организации, представлены ниже:

1. Падение величины спроса на товары фирмы, снижение покупательной способности населения, рост величины спроса на товары фирм конкурентов.

2. Ухудшение параметров факторов производства: сокращение предложения сырьевых и материальных ресурсов, рост цен на сырье, материалы и оборудование, рост стоимости лицензий на использование изобретений и открытий.

3. Свертывание производства родственных отраслей, стагнация их научно-технического и экономического потенциала, рост цен на услуги отраслей инфраструктуры.

4. Ужесточение конкурентной борьбы на фоне снижения конкурентного статуса организации, активное «переключение» покупателей на товар-заменитель, ценовые войны.

5. Неблагоприятные изменения деятельности государственных и властных структур: повышение налоговых ставок и введение новых налогов, неблагоприятное изменение валютного курса рубля, таможенных пошлин, изменчивое гражданское и коммерческое законодательство, контроль государства за колебаниями цен.

6. Случайные явления: расположение фирмы в регионе, подверженном стихийным бедствиям; нестабильность внешней политики иностранных государств-партнеров по бизнесу, демографические шоки; неожиданные научно-технические прорывы, реализованные конкурентами.

7. Ухудшение технических ресурсов фирмы: износ средств технологического оснащения (СТО), использование морально устаревших СТО; применение материалов и полуфабрикатов, снижающих конкурентоспособность продукции; использование устаревших систем преобразования, передачи и контроля потребления энергии, вызывающих потери.

8. Ухудшение параметров технологических ресурсов: отсутствие потенциала для проведения систематических научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР); использование технологии, не позволяющей в течение одного жизненного цикла эффективно изменять поколение продукции фирмы.

9. Ослабление кадрового потенциала (работники ориентированы на применение командно-административных методов, выполнение традиционных видов работ, обусловленных стабильной технологией, при этом обеспечению технической, социальной и экологической безопасности не придается первостепенного значения).

10. Отсутствие гибкости организационной структуры (ее застой и ориентированность на исполнение функций, бюрократизация). Финансовая политика характеризуется систематическим привлечением заемных средств, происходит падение курса собственных акций фирмы.

Диагностика кризисов, проводимая в рамках системного подхода, дает возможность получить наиболее полное представление об исследуемом объекте. В практике предприятий часто используются методы анализа, которые позволяют с минимальными затратами сделать оценку рисков, финансового состояния, прогнозировать будущие тенденции развития.

Второй метод определения факта неплатежеспособности организации связан с анализом и оценкой структуры его баланса на основе бухгалтерской отчетности. В этом случае основными источниками анализа являются формы «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах».

С точки зрения менеджмента возможное наступление банкротства – это кризисное состояние организации. Что означает следующее: оно неспособно осуществлять финансовое обеспечение своей производственной деятельности. Неплатежеспособности организации соответствует неудовлетворительная структура ее баланса.

Официальная процедура диагностики кризисного состояния организации предусматривает определение следующих четырех коэффициентов (табл. 2.1):

- коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$);
- коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{осс}}$);
- коэффициент утраты платежеспособности организации ($K_{\text{уп}}$);
- коэффициент восстановления платежеспособности организации ($K_{\text{вп}}$).

Структура баланса организации может быть признана неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если $K_{\text{тл}} < 2$, $K_{\text{осс}} < 0,1$.

Таблица 2.1

Показатели оценки финансовой несостоятельности

Наименование	Экономическое содержание	Формула расчета	Интерпретация
Коэффициент текущей ликвидности	Показывает достаточность оборотных активов для покрытия краткосрочных обязательств	$K_{\text{тл}} = \frac{OA}{KO},$ <p>где OA – оборотный капитал; KO – краткосрочные обязательства</p>	Значение должно быть от 1 до 2, показывает, какую часть обязательств можно покрыть, мобилизовав все оборотные активы
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС)	Характеризует долю СОС в оборотных активах	$K_{\text{осс}} = \frac{СОС}{OA}$	Значение должно быть выше 0,1; чем выше показатель, тем больше возможностей предприятия в проведении финансовой политики
Коэффициент утраты платежеспособности организации	Говорит о возможном улучшении или ухудшении платежеспособности предприятия на выбранном временном промежутке анализа	$K_{\text{уп}} = \frac{3}{T} \cdot (K_{\text{тл кон}} - K_{\text{тл нач}}),$ <p>где $K_{\text{тл нач}}$ – коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода; $K_{\text{тл кон}}$ – коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода; T – анализируемый период в месяцах; 3 – период утраты платежеспособности в месяцах; $K_{\text{тл норм}}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности</p>	Обычно принимается равным 2, но может иметь значение от 1 до 2,5
Коэффициент восстановления платежеспособности организации	Показывает возможность восстановления нормальной текущей ликвидности предприятия в течение 6 месяцев после отчетной даты	$K_{\text{вп}} = \frac{6}{T} \cdot (K_{\text{тл кон}} - K_{\text{тл нач}}),$ <p>где 6 – период восстановления платежеспособности в месяцах</p>	Значение должно быть не менее 1

Коэффициент восстановления платежеспособности организации определяется как отношение расчетного коэффициента ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент ликвидности определяется как сумма фактического значения данного коэффициента на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода на период восстановления платежеспособности, установленный равным шести месяцам.

Если $K_{вп} > 1$, это значит, что у организации есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность; если $K_{вп} < 1$, то такой возможности нет.

При значении $K_{вп} < 1$ определяется коэффициент утраты платежеспособности. Если $K_{уп} > 1$, это свидетельствует о наличии реальной возможности организации не утратить платежеспособность; если $K_{уп} < 1$, то предприятию грозит утрата платежеспособности.

Возможность нейтрализовать угрозу банкротства за счет внутреннего потенциала организации диагностируется с помощью двух показателей (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Оценка возможности нейтрализовать угрозу банкротства

Наименование показателя	Формула расчета	Интерпретация
Коэффициент оборачиваемости активов (K_{oa})	$K_{oa} = \frac{BP}{A},$ <p>где BP – выручка от реализации; A – средняя стоимость активов за расчетный период</p>	Показывает скорость оборачиваемости всего авансированного капитала организации, т. е. количество совершенных им оборотов за анализируемый период
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$)	$R_{ск} = \frac{\Pi_{ч}}{СК} \cdot 100 \%,$ <p>где $\Pi_{ч}$ – чистая прибыль; СК – средняя стоимость собственного капитала</p> <p>или</p> $R_{ск} = \frac{\Pi_{б}}{СК} \cdot 100 \%,$ <p>где $\Pi_{б}$ – прибыль до налогообложения</p>	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика показателя оказывает влияние на уровень котировки акций

Коэффициент оборачиваемости активов показывает степень скорости формирования этих дополнительных денежных потоков. Показатель рентабельности собственного капитала дает представление о том, в какой мере предприятие способно формировать дополнительные денежные потоки для удовлетворения возрастающих платежных обязательств.

В целом для оценки текущего состояния организации используются современные инструменты финансового анализа: горизонтальный и вертикальный виды анализа, расчет финансовых коэффициентов, анализ ликвидности баланса, экспресс-анализ общей направленности финансово-хозяйственной деятельности, оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования.

Валовой финансовый результат компании представляет собой сумму финансовых результатов от различных видов деятельности, подразделений, товарных групп. Чтобы максимально сузить поле поиска влияния отрицательных явлений, следует разобраться в том, какие именно структурные элементы, формирующие финансовые результаты компании, оказались под негативным воздействием.

Анализ финансовых коэффициентов предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации. Значение коэффициентов зависит от отраслевых особенностей и размеров предприятий. Оценка финансового состояния организации с помощью финансовых коэффициентов может проводиться по следующим группам: платежеспособность, рентабельность, финансовая устойчивость, деловая активность, ликвидность.

Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. Неустойчивое финансовое положение характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Кризисное финансовое положение характеризует предприятие на грани банкротства, просроченные кредиторская и дебиторская задолженности которого не могут быть погашены в срок.

К финансовым коэффициентам, применяемым для оценки финансовой устойчивости организации, можно отнести коэффициенты автономии, соотношения заемных и собственных средств, обеспеченности собственными средствами, маневренности, прогноза банкротства и др.

Платежеспособность организации определяется наличием у нее возможности и способности своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия сделок, а также на наличие возможности получения кредитов. Ликвидность организации определяется исходя из имеющихся у нее ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов.

Ликвидность отражает способность организации в любой момент совершать необходимые расходы.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Показатели деловой активности организации включают в себя выручку от реализации, чистую прибыль, производительность труда, коэффициент общей оборачиваемости капитала и оборотных средств, средний срок оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и собственного капитала.

Анализ кредиторской и дебиторской задолженностей поможет определить основные направления для их реструктуризации, т. е. уменьшения совокупного долга и его ускоренного погашения. Для этого проводится инвентаризация задолженности, которая делится на текущую, просроченную, пени и штрафы. Работа по ликвидации задолженности организации требует как анализа суммы требований, так и определения средств, которыми располагает предприятие для погашения долгов, составления прогноза движения денежных средств.

На основании Постановления Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [29] представим методику анализа финансового состояния и платежеспособности организаций.

Основная цель проведения анализа финансового состояния организаций – получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

Финансовый анализ проводится арбитражным управляющим в следующих целях:

а) подготовка предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника с обоснованием целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства;

б) определение возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов;

в) подготовка плана внешнего управления;

г) подготовка предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству;

д) подготовка предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

При проведении финансового анализа арбитражный управляющий, выступая как временный управляющий, использует результаты ежегодной инвентаризации, проводимой должником, как внешний (конкурсный) управляющий – результаты инвентаризации, которую он проводит при принятии в управление (ведение) имущества должника, как административный управляющий – результаты инвентаризации, проводимой должником в ходе процедуры финансового оздоровления, независимо от того, принимал ли он в ней участие.

Для проведения анализа финансового состояния организаций используются данные следующих форм их финансовой отчетности:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о движении капитала;
- пояснительная записка к бухгалтерскому балансу;
- другие данные, получаемые при проведении мониторинга финансового состояния организаций.

Более подробное рассмотрение вопросов анализа финансового состояния организации содержится в курсе «Комплексный экономический анализ» [15].

2.2. Базовые показатели экономической деятельности организации и методы их оценки

Экономическая деятельность (англ. economic activity) – сознательная деятельность человека по производству экономических благ и услуг. Экономическая деятельность как процесс представляет собой сочетание действий, приводящих к получению определенного перечня продукции. Это достигается тогда, когда объединяются ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологии, сырье и материалы) и производственный процесс для создания конкретных товаров и услуг.

Экономическая деятельность предприятия включает в себя основную (производство продуктов и услуг, занимающих наибольший удельный вес в его валовой добавленной стоимости), вспомогательную (деятельность непроизводственных вспомогательных подразделений предприятия (транспорт, складское хозяйство, ремонт оборудования, подготовка и переподготовка кадров, охрана труда и т. п.)) и побочную (выпуск прочих продуктов или услуг (помимо основного продукта)) деятельность.

Основные экономические показатели деятельности предприятия – это набор взаимосвязанных между собой показателей функционирования организации, которые в комплексе могут дать понятие об эффективности ее работы. Обычно такие показатели рассчитываются и анализируются в динамике за 3–5 лет.

Анализ основных показателей проводится методами сравнения, анализа динамики, или расчета абсолютных и относительных отклонений.

Метод сравнения – один из способов, с помощью которых человек начал распознавать окружающую среду. В современной действительности этот способ используется людьми на каждом шагу, временами автоматически, неосознанно. Подчеркивая его важность, можно сослаться на поговорку: «Все познается в сравнении». Широкое распространение данный метод получил и в исследовании экономических явлений, поскольку каждый показатель, каждая цифра, используемая для оценки, контроля и прогноза, имеет значение только в сопоставлении с другой.

Сущность метода сравнения может быть раскрыта следующим образом: сравнение – это научный метод познания, в процессе которого неизвестное (изучаемое) явление или предметы сопоставляются с уже

известными, изучаемыми ранее, с целью определения общих черт, либо различий между ними. С помощью сравнения определяются общее и специфическое в экономических явлениях, изучаются изменения исследуемых объектов, тенденции и закономерности их развития.

Результаты сравнения выражают в процентах (процент выполнения плана, темп роста и т. п.), а также в отклонениях, обозначаемых знаками «плюс» или «минус».

Для практического осуществления сравнения используют следующие формулы:

$$\text{Абсолютное отклонение} = \text{Факт} - \text{План}.$$

$$\text{Выполнение плана, \%} = \frac{\text{Факт}}{\text{План}} \cdot 100 \text{ \%}.$$

$$\text{Относительное отклонение, \%} = \frac{\text{Факт}}{\text{План}} \cdot 100 \text{ \%} - 100 \text{ \%}.$$

$$\text{Темп роста, \%} = \frac{\text{Факт}}{\text{План}} \cdot 100 \text{ \%}.$$

Горизонтальный сравнительный анализ используется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового (планового, прошлого периода, среднего уровня, достижений науки и передового опыта).

С помощью *вертикального сравнительного анализа* изучается структура экономических явлений и процессов путем расчета удельного веса частей в общем целом (удельный вес собственного капитала в общей его сумме), соотношения частей целого между собой (например, собственного и заемного капитала, основного и оборотного капитала), а также влияние факторов на уровень результативных показателей путем сравнения их величины до и после изменения соответствующего фактора.

Пример формы для рассмотрения базовых экономических показателей деятельности предприятия представлен в прил. 1.

Расчет базовых экономических показателей представлен в табл. 2.3. Информация берется из отчетности и получается расчетным путем.

Важно подчеркнуть, что все коммерческие организации вне зависимости от видов деятельности имеют идентичный набор экономических показателей, некоторые из них могут различаться только названием.

Таблица 2.3

Расчет базовых экономических показателей

Показатель	Источник показателя
1. Выручка, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
2. Себестоимость продаж, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
3. Валовая прибыль, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
4. Уровень валовой прибыли к выручке, %	$P.3 / P.1 \cdot 100 \%$
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. р.	Бухгалтерский баланс (начало периода + конец периода) / 2
6. Фондоотдача, р./р.	$P.1 / P.5$
7. Рентабельность основных фондов, %	$P.3 / P.5 \cdot 100 \%$
8. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. р.	Бухгалтерский баланс (начало периода + конец периода) / 2
9. Время обращения оборотных средств, дни	360 дней / $P.10$
10. Скорость обращения оборотных средств, число оборотов	$P.1 / P.8$
11. Среднесписочная численность работников, чел.	Отчет о численности персонала
12. Расходы на оплату труда, тыс. р.	Пояснения к бухгалтерскому балансу
13. Среднемесячная заработная плата одного работника, р.	$P.12 / P.11 / 12$ месяцев
14. Производительность труда, тыс. р./чел.	$P.1 / P.11$
15. Издержки обращения, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
16. Уровень издержек обращения, %	$P.15 / P.1 \cdot 100 \%$
17. Прибыль от продаж, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
18. Рентабельность продаж, %	$P.17 / P.1 \cdot 100 \%$
19. Прочие доходы, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
20. Прочие расходы, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
21. Прибыль до налогообложения, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
22. Текущий налог на прибыль, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
23. Чистая прибыль, тыс. р.	Отчет о финансовых результатах
24. Рентабельность деятельности, %	$P.23 / P.1 \cdot 100 \%$

Примечание. П с номером обозначает нумерацию строки в первом столбце.

Текущая деятельность любой компании может быть охарактеризована с различных сторон. В России основными оценочными показателями традиционно считаются объем реализации и чистая прибыль. Помимо них в анализе применяют показатели, отражающие специфику производственной деятельности организации. По каждому из этих показателей может устанавливаться плановое значение или внутрипроизводственный норматив (ориентир), с которым и производится сравнение по истечении отчетного периода. Что касается динамики основных показателей, то наиболее информативные аналитические выводы формулируются в результате сопоставления темпов их изменения.

Оценку текущего состояния необходимо начинать с анализа следующих основных показателей:

а) совокупные активы (пассивы) – баланс (валюта баланса) активов (пассивов);

б) скорректированные внеоборотные активы – сумма стоимости нематериальных активов (без деловой репутации и организационных расходов), основных средств (без капитальных затрат на арендуемые основные средства), незавершенных капитальных вложений (без незавершенных капитальных затрат на арендуемые основные средства), доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, прочих внеоборотных активов;

в) оборотные активы – сумма стоимости запасов (без стоимости отгруженных товаров), долгосрочной дебиторской задолженности, ликвидных активов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, собственных акций, выкупленных у акционеров;

г) долгосрочная дебиторская задолженность – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

д) ликвидные активы – сумма стоимости наиболее ликвидных оборотных активов, краткосрочной дебиторской задолженности, прочих оборотных активов;

е) наиболее ликвидные оборотные активы – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (без стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров);

ж) краткосрочная дебиторская задолженность – сумма стоимости отгруженных товаров, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (без задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал);

з) потенциальные оборотные активы к возврату – списанная в убыток сумма дебиторской задолженности и сумма выданных гарантий и поручительств;

и) собственные средства – сумма капитала и резервов, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов за вычетом капитальных затрат по арендованному имуществу, задолженности акционеров (участников) по взносам в уставный капитал и стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров (однако, логика формирования в бухгалтерском учете величины собственных средств компании говорит о том, что при использовании этой строки баланса в расчете формулы необходимо учитывать такой важный показатель формирования собственных средств компании, как прибыль или убыток от финансово-хозяйственной деятельности);

к) обязательства должника – сумма текущих обязательств и долгосрочных обязательств должника;

л) долгосрочные обязательства должника – сумма займов и кредитов, подлежащих погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и прочих долгосрочных обязательств;

м) текущие обязательства должника – сумма займов и кредитов, подлежащих погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты, кредиторской задолженности, задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов и прочих краткосрочных обязательств;

н) выручка нетто – выручка от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей;

о) валовая выручка – выручка от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг без вычетов;

п) среднемесячная выручка – отношение величины валовой выручки, полученной за определенный период как в денежной форме, так и в форме взаимозачетов, к количеству месяцев в периоде;

р) чистая прибыль (убыток) – чистая нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода, оставшаяся после уплаты налога на прибыль и других аналогичных обязательных платежей.

Характеристика изменений в структуре средств и их источников формируется с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности бухгалтерского баланса (прил. 2).

Имущественное положение организации – это описание общей суммы средств, которыми располагает предприятие, доли основного и, соответственно, оборотного капиталов в общей сумме активов, доли введенных в эксплуатацию и выведенных из использования основных средств. Такие показатели, как доля основных средств, коэффициенты выбытия или обновления, наиболее важны для промышленных предприятий, основу деятельности которых составляет использование станков и иного тяжелого оборудования (например, при строительстве скважин, для предприятий нефте- и газодобычи, и транспортировки). Для предприятий сферы торговли и услуг величины данных коэффициентов, как правило, невысоки и не содержат важной информации.

Структура стоимости имущества дает общее представление о финансовом состоянии организации. Она показывает долю каждого элемента в активах и соотношение заемных и собственных средств, покрывающих их в пассивах. Сопоставляя структурные изменения в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы эти новые средства вложены.

Эффективность работы организации неразрывно связана с рациональностью вложения средств в активы, поэтому необходимо провести в работе анализ ее ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность баланса – это определение степени покрытия обязательств организации (фирмы) ее активами (имуществом), срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

В зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

- А1 – наиболее ликвидные активы – к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения;
- А2 – быстрореализуемые активы – товары отгруженные, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, и прочие активы;

- А3 – медленно реализуемые активы – статьи раздела II актива баланса (см. прил. 2), включающие в себя запасы, налог на добавленную стоимость (НДС), дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

- А4 – трудно реализуемые активы – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

- П1 – наиболее срочные обязательства (к ним относится кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства);

- П2 – краткосрочные пассивы – это статьи баланса, относящиеся к разделу V (краткосрочные обязательства), включающие в себя краткосрочные кредиты и займы;

- П3 – долгосрочные пассивы – это статьи баланса, относящиеся к IV разделу, т. е. долгосрочные кредиты и заемные средства;

- П4 – постоянные или устойчивые пассивы – это статьи раздела III (капитал и резервы) раздела пассива баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 \geq P1;$$

$$A2 \geq P2;$$

$$A3 \geq P3;$$

$$A4 \leq P4.$$

Если выполняются первые три неравенства в данной системе, то это влечет за собой выполнение и четвертого неравенства, поэтому важно сопоставить итоги первых трех групп по активу и пассиву. В случае, когда одно или несколько неравенств имеют противоположный знак от зафиксированного в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсо-

лютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе в стоимостной оценке; в реальной же ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

При дальнейшем анализе определяют абсолютную величину платежных излишков или недостатков по группам средств.

Одним из важнейших критериев в оценке финансового состояния, непосредственно связанных с ликвидностью, является платежеспособность организации.

Платежеспособность – это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о расчетах (платежах, выплатах) со стороны всех кредиторов.

Так как в процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность, текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами:

$$A1 + A2 \geq P1 + P2.$$

Текущая платежеспособность считается нормальной, если соблюдается данное условие, и это свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Перспективная платежеспособность характеризуется следующим условием:

$$A3 \geq P3.$$

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи *финансовых коэффициентов*, где используется три традиционных относительных показателя:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент критической ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия);
- коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия).

Коэффициент абсолютной ликвидности (K_a) характеризует, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить в ближайшее время, и рассчитывается по формуле

$$K_a = \frac{ДС + КФВ}{КО} = \frac{А1}{П1 + П2},$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Рекомендуемое значение для коэффициента абсолютной ликвидности от 0,2–0,5. С помощью ДС и КФВ предприятие должно покрывать 20–50 % КО.

Полученные значения коэффициента абсолютной ликвидности указывают на необходимость постоянной работы с дебиторами, для того чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов с поставщиками. Например, чем выше данный коэффициент, тем надежнее заемщик.

Большинству российских предприятий (организаций) свойственно наличие подобного недостатка денежных средств. И, если вести речь о партнерах, то значение данного коэффициента интересно для поставщиков.

Коэффициент критической оценки ($K_{ко}$) показывает прогнозирование платежеспособности предприятия в условиях своевременного проведения расчетов с дебиторами и рассчитывается по формуле

$$K_{ко} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО} = \frac{А1 + А2}{П1 + П2},$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Значение коэффициента критической оценки должно быть более 1. Низкое значение показателя указывает на необходимость систематической работы с дебиторами, чтобы обеспечить преобразование долгосрочной задолженности в денежные средства.

Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевре-

менности расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае необходимости элементов материальных оборотных средств:

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}} = \frac{\text{А1} + \text{А2} + \text{А3}}{\text{П1} + \text{П2}},$$

где ОА – оборотные активы.

Уровень данного коэффициента зависит от отрасли производства, а также длительности производственного цикла, структуры запасов и ряда других факторов. Нормальным ограничением для него считается $K_{\text{тл}} \geq 2$, но в зависимости от форм расчетов, скорости оборачиваемости ОА значение может быть и существенно ниже, но не меньше 1. Коэффициент текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность организации на период, равный средней продолжительности одного оборота всех ОА.

Если у предприятия данный коэффициент меньше 1, то в такой ситуации у него имеется два реальных пути увеличения коэффициента текущей ликвидности:

- сократить кредиторскую задолженность;
- нарастить ОА.

Общий показатель платежеспособности ($\text{КО}_{\text{мп}}$) предназначен для конкретной оценки платежеспособности

$$\text{КО}_{\text{мп}} = \frac{\text{А1} + 0,5\text{А2} + 0,3\text{А3}}{\text{П1} + 0,5\text{П2} + 0,3\text{П3}}.$$

Значение данного показателя должно быть выше, чем 1.

Финансовую устойчивость предприятия по коэффициенту текущей ликвидности оценивают покупатели и держатели акций.

Также важно отметить, что платежеспособность организации обуславливается воздействием не только внутренних факторов, но и внешних, к которым относятся общее состояние экономики, ее структура, государственная налоговая и бюджетная политики, состояние рынка и т. д. И говорить о том, что причиной неплатежей является только позиция руководства, неправомерно.

Далее рассмотрим финансовую устойчивость как одну из важнейших характеристик финансового состояния организации.

Финансовая устойчивость организации – это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

Финансово устойчивым можно считать то предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, рассчитывается в срок по своим обязательствам и не допускает неоправданной дебиторской задолженности. Результат ведения хозяйственной деятельности или совершения хозяйственной операции может привести как к изменению финансового состояния, т. е. улучшиться, либо ухудшиться, а может оставаться неизменным.

Показателями финансовой устойчивости, которые анализируют при ее оценке, являются следующие:

- абсолютные показатели финансовой устойчивости;
- относительные показатели финансовой устойчивости.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования.

Для характеристики источников формирования запасов определяют три следующих основных показателя:

1. Наличие собственных оборотных средств определяется как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами (ВОА). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о благополучном развитии предприятия. В формализованном виде наличие оборотных средств можно записать так:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА},$$

где СК – итог раздела III пассива баланса;

ВОА – итог раздела I актива баланса.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (в готовой продукции) (СДИ), определяемое путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов. Данный показатель высчитывается следующим образом:

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ},$$

где ДКЗ – итог раздела IV пассива баланса.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИЗ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств, рассчитывается следующим образом:

$$(ККЗ) - ОИЗ = СДИ + ККЗ,$$

где ККЗ – итог раздела V пассива баланса.

На основании предварительных расчетов по балансу можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования.

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\Delta СОС$):

$$\Delta СОС = СОС - З,$$

где З – запасы (строка раздела II актива баланса).

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов ($\Delta СДИ$):

$$\Delta СДИ = СДИ - З.$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов ($\Delta ОИЗ$):

$$\Delta ОИЗ = ОИЗ - З.$$

Далее строится трехфакторная модель, включающая в себя показатели $\Delta СОС$, $\Delta СДИ$, $\Delta ОИЗ$, на основании которой можно определить тип финансовой устойчивости предприятия:

$\Delta СОС \geq 0$	}	абсолютная финансовая устойчивость;
$\Delta СДИ \geq 0$		
$\Delta ОИЗ \geq 0$		
$\Delta СОС < 0$	}	нормальная устойчивость;
$\Delta СДИ \geq 0$		
$\Delta ОИЗ \geq 0$		
$\Delta СОС < 0$	}	неустойчивое состояние;
$\Delta СДИ < 0$		
$\Delta ОИЗ \geq 0$		
$\Delta СОС < 0$	}	кризисное состояние (на грани банкротства).
$\Delta СДИ < 0$		
$\Delta ОИЗ < 0$		

Абсолютная финансовая устойчивость отражает ситуацию, когда все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т. е. организация совершенно не зависит от внешних кредиторов.

Нормальная устойчивость показывает наличие источников формирования запасов, величина которых рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, ссуд банка, займов, используемых для покрытия запасов, и кредиторской задолженности по товарным операциям. Такое соотношение гарантирует платежеспособность предприятия и соответствует положению, когда руководство организации для покрытия запасов и затрат успешно использует различные источники средств (как собственные, так и заемные).

Неустойчивое финансовое состояние – это состояние когда организация для покрытия части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия, ослабляющие финансовую напряженность и не являющиеся обоснованными. Это означает нарушение платежеспособности.

Кризисное или критическое финансовое состояние характеризуется ситуацией, когда организация находится на грани банкротства, так как в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже ее кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Характеристика финансовой устойчивости в долгосрочном плане на основе расчета абсолютных показателей дает лишь общую оценку. Для более детального анализа в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система относительных показателей:

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) ($K_{\text{фн}}$) характеризует долю собственного капитала в валюте баланса и рассчитывается по формуле

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}},$$

где СК – собственный капитал организации;

ВБ – валюта баланса (итог баланса).

В случае, если рекомендуемое значение выше, чем 0,5, превышение данного коэффициента указывает на укрепление финансовой независимости от внешних источников.

2. Коэффициент задолженности (K_3) – это соотношение между заемными и собственными средствами, которое рассчитывается по формуле

$$K_3 = \frac{ЗК}{СК},$$

где ЗК – заемный капитал.

Значение данного коэффициента должно быть не выше, чем 0,7.

3. Коэффициент самофинансирования ($K_{сф}$) – это соотношение между собственными и заемными средствами, рассчитываемое по формуле

$$K_{сф} = \frac{СК}{ЗК}.$$

Значение коэффициента самофинансирования должно быть выше, чем 1, что указывает на возможность покрытия собственным капиталом заемных средств.

4. Коэффициент обеспеченности (K_o) собственными оборотными средствами характеризует долю СОС в ОА и рассчитывается по следующей формуле:

$$K_o = \frac{СОС}{ОА}.$$

Значение этого коэффициента должно быть выше, чем 0,1.

5. Коэффициент маневренности (K_m) характеризует СОС в собственном капитале и рассчитывается следующим образом:

$$K_m = \frac{СОС}{СК}.$$

Значение данного коэффициента должно быть от 0,2–0,5. Чем ближе значение к верхней границе, тем больше у предприятия финансовых возможностей для маневрирования.

6. Коэффициент финансовой напряженности ($K_{финап}$) характеризует долю заемных средств в валюте баланса и рассчитывается по формуле

$$K_{финап} = \frac{ЗК}{ВБ}.$$

Значение этого коэффициента должно быть выше, чем 0,5. Превышение верхней границы свидетельствует о большей зависимости предприятия от внешних финансовых источников.

7. Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов (K_c) характеризует сколько ОА приходится на рубль ВОА и рассчитывается по формуле

$$K_c = \frac{ОА}{ВОА}.$$

Данный коэффициент индивидуален для каждого предприятия. Чем выше значение показателя, тем больше средств авансируется в ОА.

8. Коэффициент имущества производственного назначения ($K_{ипн}$) характеризует долю имущества производственного назначения (ИПН) в активах предприятия и рассчитывается по формуле

$$K_{ипн} = \frac{ВОА + З}{А},$$

где $З$ – запасы.

Значение этого коэффициента должно быть выше, чем 0,5. При снижении показателя необходимо привлечение заемных средств для пополнения имущества.

9. Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{фy}$), где каждая часть активов финансируется за счет устойчивых источников, рассчитывается по формуле

$$K_{фy} = \frac{СК + ДО}{ВБ},$$

где $ДО$ – долгосрочные обязательства.

Значение коэффициента финансовой устойчивости должно быть выше, чем 0,6.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько сильную зависимость она испытывает от привлеченных средств и насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом без риска выплаты лишних процентов, а также может ли она погасить своевременно выплату в полном объеме кредиторской задолженности.

Данная информация показывает прочность финансовой обеспеченности бесперебойного процесса деятельности организации.

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени его деловой активностью.

Хозяйственная деятельность предприятия может быть охарактеризована различными показателями, основными из которых являются объем реализации продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов предприятия (авансированного капитала).

Оценивая *динамику основных показателей*, необходимо сопоставить темпы их изменения. Оптимальным является следующее соотношение, базирующееся на их взаимосвязи:

$$TP_{\Pi} > TP_{\text{реал}} > TP_a > 100 \%,$$

где TP_{Π} – темп роста чистой прибыли;

$TP_{\text{реал}}$ – темп роста выручки от продаж (прибыли от продаж);

TP_a – темп роста средней величины активов.

Также для анализа деловой активности предприятия рассчитываются финансовые коэффициенты показателей оборачиваемости активов, собственного капитала, кредиторской задолженности.

1. Показатели оборачиваемости активов

1. Коэффициент оборачиваемости активов ($K_{\text{оа}}$) показывает скорость оборачиваемости всего авансированного капитала организации, т. е. количество совершенных им оборотов за анализируемый период и рассчитывается по формуле

$$K_{\text{оа}} = \frac{BP}{A},$$

где BP – выручка от реализации;

A – средняя стоимость активов за расчетный период.

2. Продолжительность одного оборота капитала характеризует продолжительность одного оборота всего авансируемого капитала (Π_a) в днях и рассчитывается по формуле

$$\Pi_a = \frac{D}{K_{\text{оа}}},$$

где D – количество дней в периоде (90, 180, 365).

3. Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов ($K_{\text{овоа}}$) показывает скорость оборачиваемости немобильных активов организации, т. е. количество совершенных ими оборотов за анализируемый период и рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{овоа}} = \frac{\text{ВР}}{\text{ВОА}},$$

где ВОА – средняя стоимость внеоборотных активов.

4. Продолжительность одного оборота внеоборотных активов ($\Pi_{\text{воа}}$) характеризует продолжительность одного оборота немобильных активов в днях и рассчитывается по формуле

$$\Pi_{\text{воа}} = \frac{\text{Д}}{K_{\text{овоа}}}.$$

5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{\text{ооа}}$) показывает скорость оборачиваемости мобильных активов организации, т. е. количество совершенных ими оборотов за анализируемый период, и рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{ооа}} = \frac{\text{ВР}}{\text{ОА}},$$

где ОА – средняя стоимость оборотных активов.

6. Продолжительность одного оборота оборотных активов ($\Pi_{\text{оа}}$) характеризует продолжительность одного оборота мобильных активов в днях и рассчитывается по формуле

$$\Pi_{\text{оа}} = \frac{\text{Д}}{K_{\text{ооа}}}.$$

7. Коэффициент оборачиваемости запасов ($K_{\text{оз}}$) показывает скорость оборачиваемости запасов организации, т. е. количество совершенных ими оборотов за анализируемый период, и рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{оз}} = \frac{\text{ВР}}{3},$$

где 3 – средняя стоимость запасов расчетного периода.

8. Продолжительность одного оборота запасов (Π_3) показывает скорость превращения запасов из натуральной формы в денеж-

ную (снижение показателя – благоприятная тенденция для предприятия) и рассчитывается по формуле

$$\Pi_3 = \frac{Д}{K_{оз}}$$

9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{одз}$) показывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за период (при ускорении оборачиваемости происходит снижение показателей, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами), и рассчитывается следующим образом:

$$K_{одз} = \frac{ВР}{ДЗ},$$

где $ДЗ$ – средняя стоимость дебиторской задолженности за период.

10. Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности ($\Pi_{дз}$) (снижение показателя – благоприятная тенденция) рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi_{дз} = \frac{Д}{K_{оз}}$$

II. Показатели оборачиваемости собственного капитала

1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{оск}$) отражает активность собственного капитала (рост в динамике означает повышение эффективности его использования) и рассчитывается по формуле

$$K_{оск} = \frac{ВР}{СК},$$

где $СК$ – средняя стоимость капитала.

2. Продолжительность одного оборота собственного капитала ($\Pi_{ск}$) характеризует скорость оборота собственного капитала (снижение показателя – благоприятная тенденция) и рассчитывается так:

$$\Pi_{ск} = \frac{Д}{K_{оск}}$$

III. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности

1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{окз}$) показывает скорость оборачиваемости задолженности пред-

приятия за период (ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия) и рассчитывается по формуле

$$K_{\text{окз}} = \frac{ВР}{КЗ},$$

где КЗ – средний остаток кредиторской задолженности за период.

2. Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности ($\Pi_{\text{кз}}$) характеризует период времени, за который предприятие покрывает кредиторскую задолженность, и рассчитывается так:

$$\Pi_{\text{кз}} = \frac{Д}{K_{\text{окз}}}.$$

Таким образом, можно сказать, что существенным источником внутреннего инвестирования в организации является увеличение скорости оборота средств, вложенных в активы. Руководителю требуется знать, что в основе управления оборотным капиталом лежит определение оптимального объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними. Это необходимо для эффективной деятельности организации, а также для создания возможности самофинансирования. Данная задача может быть решена путем проведения регулярного анализа структуры и оборота активов, имеющихся в организации.

Отчет о финансовых результатах составляется за год и является главным источником информации о формировании и использовании прибыли. В нем указаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности.

Конечным финансовым результатом деятельности организации является такой показатель, как чистая прибыль или чистый убыток, величина его формируется в несколько этапов.

1-й этап (формирование валовой прибыли ($\Pi_{\text{вал}}$)) – это разница между выручкой от продажи и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг:

$$\Pi_{\text{вал}} = N - C,$$

где N – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

C – полная себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг.

2-й этап (прибыль (убыток) от продаж ($\Pi_{\text{пр}}$)) – это разница между валовой прибылью и суммой коммерческих $\sum Z_k$ и управленческих расходов $\sum Z_y$:

$$\Pi_{\text{пр}} = \Pi_{\text{вал}} - \sum Z_k - \sum Z_y.$$

3-й этап (определение прибыли (убытка) до налогообложения (Π_6)) – прибыль от продаж плюс сумма прочих доходов и минус прочие расходы:

$$\Pi_6 = \Pi_{\text{пр}} + D_{\text{пр}} - P_{\text{пр}},$$

где $D_{\text{пр}}$ – прочие доходы;

$P_{\text{пр}}$ – прочие расходы.

4-й этап, во время которого, исходя из величины прибыли (убытка) до налогообложения с учетом расходов на налог на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей, определяют чистую прибыль (убыток) ($\Pi_{\text{ч}}$) отчетного периода:

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_6 - H_{\text{пр}},$$

где $H_{\text{пр}}$ – налог на прибыль.

После уплаты налогов прибыль может быть распределена между различными фондами (накопления, социальной сферы, потребления, может быть создан резервный фонд и др.).

Резервный фонд предназначен для покрытия убытков организации, а также для погашения облигаций организации и выкупа акций в случае отсутствия иных средств.

При анализе финансового состояния организации также необходимо рассчитать коэффициенты рентабельности.

Рентабельность – это показатель, который выражается в относительных величинах и показывает доходность бизнеса, выраженную в процентах.

1. Рентабельность продаж ($R_{\text{пр}}$) определяет, сколько рублей прибыли получено организацией в результате реализации продукции на один рубль выручки:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{N} \cdot 100 \%,$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж;

N – выручка от продаж.

2. Чистая рентабельность (R_q) показывает, сколько прибыли приходится на единицу выручки

$$R_q = \frac{\Pi_q}{N} \cdot 100 \%,$$

где Π_q – чистая прибыль.

3. Экономическая рентабельность ($R_э$) показывает эффективность использования всего имущества организации (как ВОА, так и ОА):

$$R_э = \frac{\Pi_{ч_э}}{A} \cdot 100 \%,$$

где $\Pi_{ч_э}$ – чистая прибыль;

A – средняя стоимость активов.

4. Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$) показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика показателя оказывает влияние на уровень котировки акций. Показатель рассчитывается следующим образом:

$$R_{ск} = \frac{\Pi_q}{СК} \cdot 100 \%$$

или

$$R_{ск} = \frac{\Pi_б}{СК} \cdot 100 \%,$$

где $СК$ – средняя стоимость собственного капитала;

$\Pi_б$ – прибыль до налогообложения.

5. Валовая рентабельность ($R_{вп}$) показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки

$$R_{вп} = \frac{\Pi_{вал}}{N} \cdot 100 \%$$

6. Рентабельность перманентного капитала ($R_{пк}$) показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок:

$$R_{пк} = \frac{\Pi_q}{СК + ДО} \cdot 100 \%,$$

где $ДО$ – средняя стоимость долгосрочных обязательств.

7. Коэффициент устойчивости экономического роста ($K_{эр}$) показывает, какими темпами увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности:

$$K_{эр} = \frac{\Pi_{ч} - D_{ив}}{СК} \cdot 100 \%,$$

где $D_{ив}$ – дивиденды, выплаченные акционерам.

Резюмируя, отметим, что годовой отчет об изменении капитала в разделе I (см. прил. 2) отражает состояние уставного капитала, а также состояние нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на 31 декабря, предшествующего предыдущему, предыдущего и отчетного года. В разделе II «Резервы» отражается состояние резервов, образованных в соответствии с законодательством и учредительными документами, а также оценочных резервов по данным предыдущего и отчетного периодов.

В отчете о движении денежных средств отражаются поступления денежных средств из различных источников, а также информация о расходовании денежных средств. При анализе движения денежных средств выделяют движение в направлении текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, анализ проводится прямым и косвенным методами.

Под прямым методом понимается исчисление притока и оттока денежных средств, а исходным элементом для анализа является выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг. При косвенном методе происходит преобразование движения денежных средств с помощью ряда корректирующих процедур, учитывающих финансовый результат. Применяется он при внутреннем анализе.

Таким образом, проведенный анализ движения денежных средств показывает их динамику, а именно сумму превышения поступлений над платежами, что позволяет сделать вывод о возможностях внутреннего финансирования.

Глава 3. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ РЫНКА

3.1. Концептуальные основы менеджмента

Когда студентам задается вопрос «В чем разница между менеджментом и управлением?», обычно они отвечают следующее: «разницы нет», «это одно и то же». Однако разница есть, и заключается она в том, что управлять можно транспортным средством, например, автомобилем или велосипедом, а *менеджмент автомобилем* невозможен. Иными словами, понятие «управление» носит более обобщенный характер и связано фактически с любым объектом, на который оказывается какое-либо воздействие, тогда как понятие «менеджмент» всегда ассоциируется с таким объектом, как люди, т. е. в самом простом понимании менеджмент – это, прежде всего, управление людьми.

Значение термина «менеджмент» необходимо описать более подробно [36]. *Менеджмент* (англ. management – управление, заведование, организация) – это управление производством или коммерцией, а также совокупность принципов, методов, средств и форм управления, разрабатываемых и применяемых с целью повышения эффективности производства и увеличения прибыли.

По своей сути менеджмент – это сложное социально-экономическое, информационное и организационно-техническое явление. Он представляет собой одновременно процесс деятельности и науки, который имеет дело с постоянно изменяющимися условиями функционирования объекта управления, со сменой его состояний и качеств. В силу этого менеджмент, как и любая другая наука, имеет определенные закономерности, принципы и, безусловно, свои цели и задачи.

В настоящее время менеджмент рассматривается в трех аспектах:

- как область профессиональной деятельности (он обозначает функцию и людей, ее выполняющих, указывает на их социальное или должностное положение);
- как область научного исследования;
- как учебная дисциплина.

Менеджмент как научная дисциплина ставит своей целью сформулировать общие принципы управления, пригодные для любой организации.

Основные задачи менеджмента как науки заключаются в следующем: выделить цели и задачи управления, разработать определенные мероприятия и способы по их достижению, разделить задачи на различные виды операций, распределить работы, координировать взаимодействия различных подразделений внутри организации, совершенствовать формальные иерархические структуры, оптимизировать процессы принятия решений и коммуникаций, а также поиск эффективных систем мотивации деятельности, культуры организации, стиля управления.

К *основным общим целям менеджмента* относятся прогнозирование, планирование и достижение намеченных результатов в деятельности предприятия. Конечная цель состоит в обеспечении прибыльности (экономической целесообразности) функционирования той или иной организации. Это может быть достигнуто посредством создания рациональной организации производственного процесса. Не менее важными целями менеджмента являются управление производством, совершенствование научно-технологической базы, а также эффективное использование кадрового потенциала, повышение его квалификации и стимулирование.

Следовательно, главная цель менеджмента – это управление, ориентированное на успешную деятельность, присущее каждой организации и отдельно взятому человеку. Менеджер определяет, какими должны быть цели в области повышения производительности, эффективности и результативности организаций, методы и способы получения продукции, принимает решение о том, какие формы стимулирования будут применяться в организации для того, чтобы заинтересовать работников в увеличении производительности труда.

В рамках целей формулируются задачи менеджмента, необходимые для их достижения. Задачами менеджмента как науки являются разработка, экспериментальная проверка и применение на практике научных подходов, принципов и методов, обеспечивающих устойчивую, надежную, перспективную и эффективную работу коллектива или же индивидуума, для выпуска конкурентоспособного товара.

Одной из важнейших задач менеджмента, позволяющей обеспечить прибыльность предприятию, является организация производства товаров и услуг с учетом потребностей потребителей на основе имеющихся материальных и человеческих ресурсов. Это будет способство-

вать не только обеспечению рентабельности деятельности предприятия, но и созданию и сохранению его стабильного положения на рынке. Также в условиях современной рыночной экономики актуальной задачей менеджмента является систематический поиск и освоение новых каналов рынка.

Задачи менеджмента непрерывно усложняются по мере роста масштабов производства, требующего обеспечения все возрастающими объемами ресурсов (материальных, финансовых, человеческих и т. д.). Кроме того, в зависимости от специфики (вида) менеджмента цели и задачи имеют различное значение.

Основными задачами менеджмента являются следующие:

- организация производства товаров и услуг с учетом спроса потребителей на основе имеющихся ресурсов;
- переход к использованию работников, обладающих высокой квалификацией;
- стимулирование сотрудников организации путем создания для них соответствующих условий труда и системы его оплаты;
- определение необходимых ресурсов и источников их обеспечения;
- разработка стратегии развития организации и ее реализация;
- определение целей развития организации;
- выработка системы мероприятий для достижения намеченных целей;
- осуществление контроля за эффективностью деятельности организации, за выполнением поставленных задач.

Эффективно функционирующий менеджмент призван обеспечить единство всех форм и стадий процесса управления в качестве целостной системы экономического, организационно-технического и социально-психологического управления. Отсюда следует, что главный принцип менеджмента – это эффективная деятельность предприятия на рынке. Управление путем постановки и реализации целей осуществляется в своей основе с учетом оценки потенциальных возможностей организации, ее обеспеченности необходимыми ресурсами, а также условий конкурентной борьбы.

Рассмотрение субъекта и объекта менеджмента основано на том, что сам менеджмент представляет собой некую систему, которая предполагает наличие определенных взаимосвязанных элементов.

Эта система обладает определенным набором качественных характеристик. Основная характеристика данной системы – непредсказуемость происходящих в ней процессов, которые в определенной форме поддаются анализу. Ответом на необходимость анализа данной системы стало развитие и возникновение менеджмента.

Основой теории рассмотрения менеджмента как системы является подход к нему с позиции черного ящика. В обобщенном понимании такой подход предполагает, что в определенных рамках и границах происходит соединение набора воздействий, факторов, ресурсов и т. д. В итоге данного соединения возникает определенный результат деятельности, под которым понимается все то, что можно количественно измерить и сопоставить. Следовательно, этот черный ящик представляет собой совокупность знаний, практических навыков, опыта (и т. д.), необходимых для получения определенного результата (рис. 3.1).

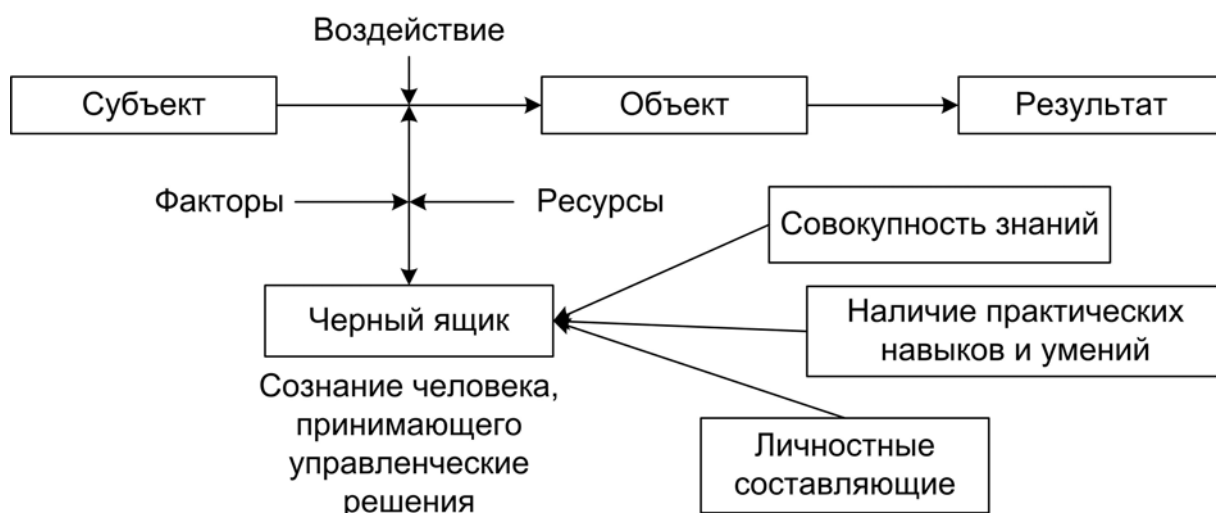


Рис. 3.1. Взаимодействие отдельных элементов системы менеджмента

Направленность данной системы на результат является основной, так как совокупность направленного воздействия и ресурсов должна производить определенный результат. Менеджмент основан на действии описанной теории, поскольку непредсказуемость и необходимость происходящих в черном ящике процессов показывает необходимость его изучения для дальнейшего управления происходящими процессами.

Существует определенная система, в которой происходит взаимодействие субъекта и объекта посредством менеджмента для достижения определенных результатов, состоящая из следующих элементов: субъект и объект менеджмента, собственно менеджмент как чернй ящик и результат.

1. *Субъект менеджмента*, представляющий собой человека или группу людей, которые осуществляют управленческие воздействия в рамках организации и для реализации ее целей и задач.

Отличительной особенностью субъекта менеджмента является то, что им могут выступать только люди (одушевленные предметы), что качественно отличает субъект менеджмента от объекта. Формулировка целей, задач, перспектив развития и их практическая реализация являются управленческим воздействием. Под данное определение субъекта как интегрированного показателя попадают практически все люди, так как на протяжении всей жизни им приходится выступать в качестве субъекта управления. Например, принимая решения относительно своей жизни и даже делая покупку, люди становятся субъектами управления.

Относительно субъекта менеджмента существует естественный ограничитель, основанный на том, что не всякий субъект управления может являться субъектом менеджмента. Поскольку поле профессиональной деятельности менеджера – это организация, в ее рамках он осуществляет свои управленческие действия. Только в рамках организации человек или группа людей могут являться субъектом менеджмента. Зачастую деятельность менеджера выходит за рамки организации, но даже в этом случае менеджера считают субъектом, так как его деятельность направлена на реализацию целей и задач, т. е. на представление организации во внешней среде.

Субъектом менеджмента может являться не только отдельно взятый человек, менеджер, но и группа людей. При реализации управленческих действий, носящих единоличный характер, сама сущность субъекта не изменяется. В случае, когда группой людей принято решение о реализации какого-либо управленческого действия, эта группа приобретает характеристики единоличности. Эту группу людей принято считать одним субъектом менеджмента.

2. *Объект менеджмента*, представляющий собой все то, на что направлены управленческие воздействия субъекта менеджмента в рамках организации и для реализации ее целей и задач.

Однако не все то, на что направлены управленческие воздействия субъекта, можно отнести к объекту менеджмента. Главным критерием выступает принадлежность управленческих действий к организации или же к реализации ее целей и задач. Так, например, если менеджер у себя дома распоряжается, чтобы был произведен ремонт, то исполнители данного решения не становятся объектами менеджмента.

В отличие от субъекта объект ограничен не только людьми, к нему можно отнести множество факторов, ситуаций, имеющих в организации и оказывающих влияние на нее. Не все объекты подвергаются воздействию субъектов менеджмента, что связано со множественностью объектов управления. Невозможно управлять всеми объектами менеджмента, так как их количество в рамках организации и за ее пределами слишком велико.

Из всего многообразия объектов менеджмента можно выделить следующие:

- человеческие ресурсы организации, представителями которых выступает персонал, подчиненные;
- поставщики ресурсов для организации;
- конкуренты;
- информационное обеспечение, примером которого могут служить организация и налаживание локальных сетей, поддержание программного обеспечения в работоспособном состоянии и т. д.;
- финансы организации, т. е. непосредственно финансово-денежные потоки и управление ими.

3. *Менеджмент* как черный ящик, представляющий собой совокупность знаний, навыков, опыта для осуществления максимально эффективной связи между объектом и субъектом менеджмента.

Роль черного ящика, которым является менеджмент, состоит в осуществлении максимально результативной и эффективной взаимосвязи между объектом и субъектом менеджмента.

4. *Результат* – то, ради чего взаимодействуют субъект и объект менеджмента, используя менеджмент, выражающийся в измеримых показателях.

Результатом может служить все, что можно измерить, оценить и принять на основе этого решение об эффективности взаимодействия объекта и субъекта менеджмента. Непосредственным измерителем является сопоставление затрат и конечной прибыли.

Построение максимально эффективной системы менеджмента предполагает практическое использование основных показателей и закономерностей менеджмента как черного ящика.

Резюмируя вышесказанное, рассмотрим *основное содержание управленческого труда*.

Необходимо отметить, что, как правило, содержание управленческого труда раскрывается непосредственно в процессе управленческой деятельности, которая состоит из циклического повторения функций или определенных видов работ. В классическом варианте выделяется три подхода к управлению:

1. *Процессный подход*, рассматривающий управление как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций.

2. *Системный подход*, где руководители должны рассматривать организацию как совокупность взаимозависимых элементов, которые ориентированы на достижение различных целей в условиях меняющейся внешней среды.

3. *Ситуационный подход*, при котором пригодность различных методов управления определяется конкретной ситуацией и отрезком времени.

В 1981 г. У. Оучи предпринял попытку создания единого подхода к управлению, в дальнейшем этот подход назвали японским [43]. Исходным пунктом концепции У. Оучи стало то, что человек является основой организации и от него в первую очередь зависит успех.

В настоящее время встречается более развернутая типология подходов к управленческой деятельности [33]: комплексный, интеграционный, маркетинговый, функциональный, динамический, воспроизводственный, процессный, нормативный, количественный, административный, поведенческий, ситуационный, системный и программно-целевой подходы.

Тем не менее, возвращаясь к классическому варианту представления об управленческой деятельности, уместно рассмотреть следующие

щие четыре основные функции, которые составляют основу любой управленческой деятельности (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Базовые функции управления

Функция	Определение	Процессы (этапы)
Планирование	Процесс, при помощи которого руководители принимают цели и предпринимают необходимые шаги по обеспечению достижения этих целей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор целей 2. Выбор стратегий 3. Разработка плана достижения целей 4. Определение ключевых показателей достижения целей
Организация	Официальная, целенаправленная структуризация ролей и должностей и распределение ресурсов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение типа организации 2. Построение организационной структуры 3. Развитие подходящей организации
Руководство	Оказание влияния на людей с тем, чтобы они вносили свой вклад в достижение целей организации и группы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сообщение миссии, целей и задач 2. Поручение заданий 3. Оказание влияния (мотивация) 4. Координация 5. Контроль конфликтов и их разрешение
Контроль	Обеспечение того, чтобы действия членов организации соответствовали достижению организацией своих поставленных целей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение рабочих нормативов 2. Оценка рабочих показателей по нормативам 3. Определение отклонений и осуществление мероприятий по исправлению положения

Таким образом, менеджмент – это деятельность по обеспечению достижения целей компании путем планирования, организации, руководства и контролирования работы подчиненных.

3.2. Внутренняя и внешняя среда организации

Любая организация представляет собой некую систему, состоящую из совокупности взаимосвязанных компонентов (элементов). Кроме того, ни одна из современных организаций не работает изолированно (если только это не засекреченный подземный автономный бункер), а постоянно взаимодействует с внешней средой. Более того, в современном менеджменте неопределенность внешней среды организации рассматривается как важнейший фактор для ее развития. Внешняя среда очень динамична, изменчива, в ней постоянно происходят различные процессы, которые не всегда поддаются оценке и анализу. И то, насколько руководители организации владеют информацией об изменениях, происходящих во внешней среде, о тенденциях и трендах экономического, научного, социально-культурного и иного развития, фактически определяет эффективность принятия тех или иных управленческих решений.

Далее с учетом различных источников информации остановимся на базовых понятиях и рассмотрим их более подробно [4, 5, 6, 9, 20].

Внутренняя среда организации – это та часть общей среды, которая находится в рамках организации. Она оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации. Внутренняя среда имеет несколько аспектов, каждый из которых включает в себя набор ключевых процессов и элементов организации, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация.

Кадровый аспект охватывает взаимодействие менеджеров и рабочих; наем, обучение и продвижение кадров; оценка результатов труда и стимулирование; создание и поддержание отношений между работниками и т. п.

Организационный аспект включает в себя коммуникационные процессы; организационные структуры; нормы, правила, процедуры; распределение прав и ответственности; иерархию подчинения.

В *производственный аспект* входят изготовление продукта; снабжение и ведение складского хозяйства; обслуживание технологического парка; осуществление исследований и разработок.

Маркетинговый аспект охватывает все те процессы, которые связаны с реализацией продукции. Это стратегия продукта, стратегия ценообразования; стратегия продвижения продукта на рынке; выбор рынков сбыта и систем распределения.

Финансовый аспект включает в себя процессы, связанные с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств в организации.

Таким образом, деятельность организации осуществляется под действием множества факторов, которые существуют внутри и снаружи организации.

Главными элементами внутренней среды, которые контролируются и регулируются менеджментом, являются следующие:

1. *Цели* – конкретное конечное состояние или желаемый результат, на достижение которого направлены усилия организации. Общая или генеральная цель называется миссией, которой организация заявляет о себе на рынке. Цели устанавливаются в процессе планирования.

2. *Структура* – количество и состав ее подразделений, ступеней управления в единой системе. Ее назначение в обеспечении эффективного достижения целей организации. Она включает в себя каналы коммуникации, по которым передается информация для принятия решений. С помощью принятых решений обеспечивается координация и контроль за отдельными структурными подразделениями организации.

На любом отдельно взятом предприятии также имеется своя функциональная структура, состоящая, как правило, из конкретных отделов и производств, к примеру, цех, отдел НИОКР, отдел сбыта, отдел по безопасности труда и охране природы и т. п. Эта структура представляет собой системную взаимосвязь между функциональными подразделениями и уровнями управления, призванную обеспечить достижение целей организации наиболее эффективными способами. Функциональными подразделениями выполняются разнообразные виды работ в организации.

Исходным в построении структуры является *проектирование работы*. В организации должна быть принята система автономных работ, бывают взяты за основу конвейерная, модульная или бригадная формы работы. Проектирование работы зависит также от таких факторов, как квалификация исполнителей работы; наличие обратной связи с конечными результатами; степень дополнительного обучения работников (это крайне важно) и т. п.

Следующим шагом в формировании структуры организации является *выделение структурных подразделений*, иерархически увязанных и находящихся в постоянном производственном взаимодействии. Определяются организационные размеры структурных подразделений, их права и обязанности, система взаимодействия и информационного обмена. Перед подразделениями ставятся определенные задачи, и эти подразделения наделяются необходимыми ресурсами.

3. *Задача* – работа, которая должна быть выполнена заранее установленным способом и в установленные сроки. Задачи делятся на три группы: *работа с людьми, работа с информацией, работа с предметами*.

4. *Технология* – принятый порядок связей между отдельными видами работ.

Под технологией обычно подразумевают многое: конкретный процесс изготовления продукции; совокупность способов, методов и приемов преобразования исходного материала в полезную вещь, услугу, информацию; метод решения задач предприятия, способ ведения предпринимательской деятельности. Технология является предметом самого пристального внимания со стороны менеджмента. Управление должно решать вопросы технологий и осуществления их наиболее эффективного использования.

5. *Люди* – коллектив организации.

Организация живет и функционирует только потому, что в ней есть люди. Люди создают продукт организации, формируют ее культуру и внутренний климат, осуществляют коммуникации и управление, т. е. от них зависит то, чем является организация. По этой причине люди являются для менеджмента «объектом номер один». Менеджмент формирует кадры, устанавливает систему взаимоотношений между ними, способствует их обучению и продвижению по работе. Люди, работающие в организации, сильно отличаются друг от друга по многим параметрам (пол, возраст, образование, национальность, семейное положение и т. д.). Все эти отличия могут оказать серьезное влияние как на характеристики работы и поведение отдельно взятого работника, так и на действия остальных членов организации, и на результат работы в целом. В связи с этим менеджмент должен строить свою работу с кадрами таким образом, чтобы способствовать развитию положительных результатов поведения и деятель-

ности каждого отдельного человека и стараться устранять отрицательные последствия этих действий.

6. *Организационная культура* – система коллективно разделяемых ценностей, убеждений, оказывающая влияние на поведение отдельных работников, а также на результаты работы.

Как правило, выделяется пять основных элементов внутренней среды. При этом считается, что внутренние переменные неразрывно взаимосвязаны. Фактически внутренняя среда организации является источником ее жизненной силы. Она включает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, а, следовательно, существовать и выживать в определенном промежутке времени. Но внутренняя среда может быть также и источником проблем и даже гибели организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования организации.

Далее рассмотрим понятие «внешняя среда организации».

Внешняя среда представляет собой совокупное множество вероятных и существующих факторов воздействия на организацию, находящихся за пределами ее условных границ.

Внешняя среда организации может быть представлена различным набором элементов. В современной трактовке внешнюю среду организации следует делить на глобальную среду, общее внешнее окружение, непосредственное внешнее окружение. В большинстве классических источников непосредственное внешнее окружение называется *микросредой*, а общее внешнее окружение и глобальная среда объединяются в *макросреду*.

При рассмотрении структуры внешней среды организации обычно оперируют понятиями «глобальная среда», «общее внешнее окружение» и «непосредственное внешнее окружение».

Глобальная среда (англ. Global External Environment) – те условия, которые являются условно общими для всех организаций на планете. Влияние факторов глобальной среды может проявляться по-разному в зависимости от особенности отдельных государств. Например, речь может идти о проблемах мировой экологии, научных достижениях и открытиях, достижениях научно-технического прогресса, развитии Интернета, мировых трендах и тенденциях в моде, событиях глобального масштаба (чемпионат мира по футболу, террористическая активность, войны, эпидемии, происшествия) и т. д.

Общее внешнее окружение (англ. General External Environment) – те условия, которые являются общими для организаций на какой-то определенной географической территории. Обычно это территория страны, города или региона, которая имеет свои ярко выраженные особенности: климатические условия и природные ресурсы, экономическую ситуацию, административные и нормативные условия, демографические показатели и т. д. Факторы этой группы будут в большинстве случаев общими для прямых конкурентов исследуемой организации.

Непосредственное внешнее окружение (англ. Specific External Environment) – те условия, которые являются уникальными для каждой конкретной организации, но все же находятся за пределами ее условных границ. Такие условия представлены покупателями, конкурентами, партнерами (поставщиками, дистрибьюторами), контактными группами (различными сообществами, аудиториями, носителями информационных ресурсов и т. п.).

Принципиальная разница между общим внешним окружением и непосредственным окружением состоит в том, что на непосредственное внешнее окружение организация может оказывать влияние, а на общее внешнее, как правило, не может. Например, можно договориться со своими поставщиками о снижении цены или скорректировать вкус своей аудитории непосредственных покупателей, но нельзя договориться с экономикой региона или попросить климатические условия стать получше. Тут, конечно, есть исключение в виде крупных градообразующих предприятий или транснациональных корпораций, влияние которых в отдельных случаях значительно выше других компаний.

Таким образом, *внешняя среда организации* представляет собой совокупность факторов и ресурсов, которые обеспечивают организацию необходимым для реализации внутреннего потенциала на требуемом для поддержания эффективности организации уровне. При этом организация обязана для обеспечения собственного выживания постоянно обмениваться ресурсами и результатами своей деятельности с внешней средой, чтобы иметь возможность функционировать достаточно эффективно в краткосрочном и долгосрочном периодах. В результате управление организацией должно учитывать необходимость устойчивого функционирования организации в соответствии с факторами внешней среды, их изменением во времени и динамикой

развития организации. Следовательно, требуется соблюдение баланса между конкретными действиями организации и условиями внешней среды, в которых она функционирует.

Важно подчеркнуть, что такое состояние может быть достигнуто за счет создания пользующегося спросом продукта, конкретной услуги или особого вида выполняемых организацией работ. Следовательно, сбалансированность реализуется путем создания имеющей спрос у потребителей продукции, которая во внешней среде организации обменивается в результате ее продажи на необходимые организации ресурсы для поддержания ее деятельности в будущем. Представляя собой системы открытого типа, организации демонстрируют характерную зависимость от внешней среды и меняющихся условий внешнего окружения.

Отметим также, что по причине стремительного повышения уровня неопределенности своего внешнего окружения, организации подвержены деструктивному влиянию хаотичных изменений внешней среды, последствия чего усиливаются с течением времени и усугубляются глубиной влияния на деятельность организации. Существенным фактом в связи с этим является падение эффективности организации в долгосрочном периоде, что ведет к необходимости изменений ключевых процессов в бизнес-среде, чтобы обеспечить соответствие организации изменениям внешнего окружения.

Необходимо учесть, что организации развиваются в условиях ограниченности ресурсов, поскольку на эти ресурсы претендуют и другие организации, в том числе и прямые конкуренты, действующие в той же внешней среде, следовательно, вероятность возникновения ситуации отсутствия у организации доступа к нужным ресурсам повышается с ростом числом конкурентов. Таким образом, интенсивность конкуренции во внешней среде является одним из существенных факторов внешней среды, оказывающим влияние на эффективность организации в целом. Чем выше уровень конкуренции во внешней среде, тем ниже вероятность успеха организации в будущем, и тем выше возможность ослабления потенциала организации, что ведет к крайне неблагоприятному сценарию развития данной организации в будущем.

Оценка влияния внешней среды в целом должна производиться в целях концентрированного анализа перспектив для организации, т. е. необходимо объективно и адекватно оценивать угрозы и возмож-

ности внешней среды, какое влияние они могут оказать на организацию и каким образом их можно использовать с учетом внесения определенных поправок в деятельность организации.

Можно выделить две группы, оказывающие непосредственное влияние на организацию: потребители продукта и поставщики ресурсов. К поставщикам ресурсов, в принципе, относятся и инвесторы – владельцы временно свободных денежных средств, заинтересованные в их выгодном вложении, т. е. инвестициях в организацию. Чем выше уровень конфликтности между «группами влияния», тем сомнительнее для организации возможность достижения эффективности в целом.

В заключение данной темы отметим, что тип окружения должен учитываться менеджментом организации, и это в итоге позволит избежать ошибок в оценке внешней среды и более точно определять границы управленческого воздействия для достижения поставленных целей.

3.3. Современные взгляды на развитие управления персоналом в организации

Управление персоналом в организации представляет собой обширное понятие, которое включает в себя весь спектр действий и всех лиц, которые принимают решения. В эти решения входят различные процессы, такие как оценка, планирование, реализация проекта и т. д.

Изначально теория управления в качестве науки появилась в конце прошлого века и с того времени претерпела существенные изменения. Первым понятие «научное управление» ввел в 1910 г. Л. Брандейс, являющийся представителем фрахтовых компаний в Америке, а не Ф. У. Тейлор, хоть он и является создателем теории управления. Ф. У. Тейлор потом часто пользовался этим определением, говоря, что управление представляет собой настоящую науку, которая основана на точных принципах, правилах и законах.

Следует отметить, что *кадры* (или человеческие ресурсы) являются одним из самых важных ресурсов компании, и потому менеджерам так нужны знания и навыки грамотного руководства, для того чтобы все сотрудники работали слаженно и во благо цели организации. Рассмотрим этот вопрос подробнее и попробуем разобраться, что же такое управление персоналом, как управление персоналом влияет на работу компании, почему оно является актуальным сейчас.

За последние пятьдесят лет определение «управление персоналом» применялось для описания функционала управления, который посвящен найму, обучению, развитию и обеспечению безопасности персонала. Это вид деятельности по управлению людьми, который направлен на достижение целей компании за счет применения опыта, труда и навыков людей, работающих в организации. При этом процесс управления учитывает и уровень удовлетворенности людей от труда. Сейчас наиболее современный подход к этому термину предполагает акцентирование внимания на вкладе сотрудников, которые удовлетворены трудом, в достижение целей компании (например, достижение лояльности клиентов, снижения уровня издержек, а также рентабельности).

Это обусловливается новым взглядом на саму концепцию управления персоналом в течение последних десяти лет XX в. Взамен противоречивому характеру отношений между работниками и работодателями, когда в организации осуществлялась жесткая регламентация процессов взаимодействия с персоналом, появилась атмосфера сотрудничества, для которой характерен следующий ряд особенностей:

- нацеленность на удовлетворение клиентов;
- сотрудничество небольшими рабочими группами;
- расслоение организационных структур с иерархией и назначение лидеров рабочих групп ответственными;
- существенное направление внимания на цели компании и вовлечение сотрудников в достижение этих целей.

По своему смыслу определение «человеческие ресурсы» достаточно тесно связано с такими терминами, как «кадровый потенциал», «интеллектуальный потенциал» и «трудовой потенциал», но превосходит каждый из них.

Трактовки понятия «управление персоналом», выдвинутые отечественными и зарубежными авторами за последние двадцать пять лет, также имеют немало различий. Так, некоторые авторы считают, что управление персоналом – это совокупность процедур, методов и управленческих мероприятий. Другие их коллеги трактуют управление персоналом как часть менеджмента, самостоятельный вид деятельности и даже особую науку. Также существуют отличия во взглядах на субъект управления персоналом, его задачи и цели. В табл. 3.2

приведем сравнительную характеристику разных определений понятия «управление персоналом».

Таблица 3.2

Сравнительная характеристика определений
понятия «управление персоналом»

Определение	Источник	Отличительная черта, особенность определения
1	2	3
Управление персоналом – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу. Управление как таковое является и стимулирующим элементом социальных изменений, и примером значительных социальных перемен	<i>Drucker P. F.</i> Managment [42]	Вид деятельности по созданию коллектива
Управление персоналом – это обеспечение организации необходимым числом работников, выполняющих требуемые производственные функции	<i>Шекшня С. В.</i> Управление персоналом современной организации [41]	Обеспечение производственным персоналом
Управление персоналом организации – целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающая в себя разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом организации. Управление персоналом заключается в формировании системы управления персоналом; планировании кадровой работы, разработке оперативного плана работы с персоналом; проведении маркетинга персонала; определении кадрового потенциала и потребности организации в персонале	<i>Кибанов А. Я.</i> Управление персоналом организации [14]	Целенаправленная деятельность по формированию системы управления

Окончание табл. 3.2

1	2	3
Управление персоналом – это деятельность, выполняемая на предприятиях, которая способствует наиболее эффективному использованию людей (работников) для достижения организационных и личных целей	<i>Иванцевич Д. М., Лобанов А. А.</i> Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом [12]	Деятельность по использованию людей
Управление персоналом – это часть менеджмента, касающаяся работающих сотрудников и их взаимоотношений в рамках предприятия. Его цель состоит в том, чтобы объединять и развивать усилия мужчин и женщин, составляющих предприятие, в рамках эффективной организации труда и, принимая во внимание благосостояние каждого работника и рабочих групп, добиваться, чтобы они наиболее эффективно работали на благо компании	<i>Грехем Х. Т., Беннетт Р.</i> Управление человеческими ресурсами [8]	Менеджмент по объединению и развитию персонала

Анализируя представленные определения, можно отметить, что единое научное представление о том, что такое управление персоналом отсутствует. Однако можно попытаться дать определение, в котором, опираясь на мнения вышеперечисленных авторов, можно обозначить в наиболее общем виде, что такое управление персоналом.

Управление персоналом – деятельность, осуществляемая руководством или специализированной службой организации, по обеспечению организации достаточным количеством персонала необходимого уровня квалификации, а также по выработке правил и процедур, способствующих эффективному его использованию для достижения организационных целей.

Современный подход к управлению персоналом подразумевает следующее:

- анализ качества работы и контроль;
- планирование потребности в высококвалифицированном персонале;
- составление расписания персонала и составление должностных инструкций;

- разработка программ повышения квалификации и профессиональной подготовки;
- аттестация сотрудников;
- мотивация сотрудников (премии, льготы, заработная плата, продвижение по карьерной лестнице).

Если не детализировать до конкретных функций управление персоналом (например, подбор, обучение, оценка и т. п.), то можно сказать что роль управления персоналом сводится к адаптации людей, пришедших с рынка труда в организацию, и обеспечению их наиболее эффективного функционирования исходя из необходимости максимизации прибыли и увеличения капитализации компании.

В настоящее время подходы к управлению персоналом подвергаются пересмотру, поскольку традиционные методы управления не приносят желаемых результатов и не удовлетворяют работодателей. Причиной этого служит изменение макроэкономической ситуации в стране, а также «текущая конъюнктура на рынке труда и складывающиеся потребности как целых отраслей, так и отдельных работодателей», как замечают Ю. Г. Одегов и Е. В. Логинова в статье «Современные тренды в работе с персоналом: обзор современных практик» [30, с. 101].

Роль человека в организации претерпевает заметные изменения на протяжении XIX–XX вв., что оказывается вполне закономерным, потому что, как отмечают в своей статье А. Э. Шабурова и Т. А. Самойлюк, «по мере процесса научно-технического прогресса повышались требования к качеству способностей человека, приоритетное значение приобретали знания работника» [40, с. 47].

Об этом же упоминает в своей работе и О. О. Молого, подчеркивая, что «наибольший интерес к проблемам управления кадрами и, в частности, развития персонала организации обнаруживается в период трансформации бизнеса – перехода от комплексного менеджмента, осуществляемого небольшой командой единомышленников, к дифференцированному управлению с использованием большого числа узконаправленных специалистов» [22, с. 49].

Как известно, в начале XX в. работы Ф. У. Тейлора, в которых особое внимание уделялось вопросам управления производством, связанным с отбором, мотивацией и обучением работников, задали особый вектор исследованиям в области повышения эффективности труда.

Если изначально в центре внимания управленцев находился отдельный работник, то во второй половине XX в. в фокус внимания попадают группы работников.

Хоторнские эксперименты Э. Мэйо наглядно доказали наличие связи между степенью удовлетворенности трудом и уровнем производительности труда. Важным этапом в развитии управленческой теории следует признать появление в 1970-е гг. прошлого столетия направления, известного как «организационный гуманизм» (фундаментальные работы А. Маслоу, а также «теория Х» и «теория У» Д. МакГрегора, гипотеза Ф. Герцберга и др.).

Следующим шагом в этом направлении стала концепция управления человеческими ресурсами (УЧР), согласно которой «человек в системе управления рассматривается не только как фактор производства и средство достижения цели, но и как цель» [40, с. 48]. Для современной практики управления человеческими ресурсами принципиальное значение имеют две модели – модель соответствия Мичиганской школы и модель Гарвардской школы. Согласно первой из них, система человеческих ресурсов и структура организации должны регулироваться так, чтобы соответствовать организационной стратегии. Вторая модель исходит из того, что, во-первых, бо́льшая часть ответственности за обеспечение конкурентоспособных стратегии и политики в отношении персонала лежит на руководителях среднего звена и, во-вторых, работники должны вырабатывать правила, которые направляют развитие деятельности персонала и применяются таким образом, чтобы взаимно усилить оба уровня.

Как следует из упоминавшейся выше статьи Ю. Г. Одегова и Е. В. Логиновой, в России кадровый менеджмент особенно интенсивно развивался в конце XX – начале XXI вв. и прошел в своем развитии три этапа. На первом этапе основное внимание уделялось качественному найму готовых специалистов, на втором – обучению персонала. В этот период в данной сфере деятельности появились такие новые направления, как дистанционное обучение, бизнес-стимуляция, деловые игры, фасилитация, коучинг. На третьем этапе приходит осознание необходимости оценки сотрудников и соискателей, их слабых и сильных сторон. Как показывает обзор специальной литературы, посвященной данной теме, постепенно намечается тенденция к переходу от отдельных направлений в работе с персоналом к системной работе с ним.

В 2013 г. фокусом внимания руководителей предприятий являлись инвестиции в обучение сотрудников, в их развитие и сохранение в штате, а также улучшение имиджа компании как работодателя, отмечают Ю. Г. Одегов и Е. В. Логинова [30]. В этот период совершенствовались и разрабатывались новые программы оценки формирования внутреннего и внешнего кадровых резервов, инструменты развития наставничества и преемственности. Больше внимание уделялось выявлению перспективных сотрудников на ранних этапах их работы. Продолжалось развитие социальных сетей как инструмента поиска работы и работников, разрабатывались новые мобильные решения для рынка труда, технологии для эффективного функционирования удаленного рабочего места.

В 2014 г. общемировыми тенденциями в сфере управления были следующие:

- 1) изменения в моделях управления персоналом;
- 2) сложности, связанные с недостатком квалифицированных специалистов на развивающихся рынках;
- 3) меняющийся характер доверительных отношений между работниками и работодателями;
- 4) социокультурное многообразие персонала;
- 5) необходимость «умного роста».

Как показывают наблюдения и мировая практика, при ухудшении экономической ситуации организации резко сокращают персонал, а при выходе из рецессии происходит обратный процесс: организации стремятся компенсировать число сотрудников, сокращенных в период спада, однако и сами сотрудники увольняются по собственному желанию. Отказ от привычной уже модели поведения мог бы дать организациям преимущества: если бы сначала организации направили усилия на обеспечение роста за счет существующих кадровых ресурсов, а потом увеличивали численность персонала медленными темпами, они могли бы повысить показатель рентабельности инвестиций в человеческий капитал.

Обычно для создания прогнозов по наличию квалифицированных специалистов и принятия обоснованных решений в области управления персоналом успешные компании используют аналитические данные.

С 2015 г. ключевыми задачами в политике управления персоналом считались следующие:

- 1) управление эффективностью сотрудников;
- 2) вовлечение и удержание ключевых сотрудников, сохранение и развитие «ядра» коллектива;
- 3) обучение персонала.

Неопределенность экономической ситуации в мире повлияла на стремление руководства компаний к выявлению высокопотенциальных сотрудников (*англ.* High Potential (HiPo)). Понятие «HiPo» в разные временные периоды может наполняться разным смыслом. Так, если раньше высокопотенциальным считался сотрудник ответственный, мотивированный и лояльный к организации, то сейчас к нему предъявляются также требования, которые жизненно необходимы в быстро меняющейся среде: умение оперативно адаптироваться к обстоятельствам и реагировать на изменения; навыки работы в режиме высокой интенсивности, многозадачности и неопределенности; высокая вовлеченность в бизнес-процессы компании; инициативность; ориентация на результат собственной и коллективной деятельности.

С 2016 г. среди основных тенденций в области управления персоналом в России выделяют следующие [30, с. 106–107]:

- 1) битва за производительность;
- 2) расширение использования данных и аналитики;
- 3) вовлечение HR-руководителей в проекты за пределами функции управления персоналом и усиление их влияния на бизнес и управление компаний;
- 4) рост эффективности организации и персонала в условиях нестабильной экономической ситуации;
- 5) оптимизация затрат на управление персоналом в условиях нестабильного развития экономики;
- 6) индивидуализация подходов к мотивации и управлению талантами;
- 7) повышение лояльности сотрудников, снижение частоты смены места работы;
- 8) дальнейшее распространение гибких форм организации труда;
- 9) оптимизация компенсационных пакетов;
- 10) сокращение инвестиций в новые технологии, дорогостоящие информационные системы и подготовка персонала.

В статье О. О. Молого рассматривается сущность стратегии управления персоналом и ее основные элементы – кадровая стратегия предприятия и кадровая политика. Автор подчеркивает, что «основная задача стратегии организации состоит в создании условий и мотивировании развития персонала, консолидации интересов и взаимного контроля деятельности всех участников управленческой деятельности» [22, с. 50].

Человеческий капитал является главным конкурентным преимуществом для многих компаний в настоящее время, вот почему управлению им уделяется большое внимание.

Кадровая стратегия организации представляет собой «совокупность основных подходов организации к разработке системы воздействий на персонал для реализации выработанной стратегии развития организации» [22, с. 50]. При этом объектом *кадровой политики* выступает ее персонал – «совокупность физических лиц, имеющих трудовые отношения с организацией, выступающей как работодатель, называемых ее сотрудниками и обладающих определенными количественными и качественными характеристиками, определяющими их способность к деятельности в интересах организации» [22, с. 50]. Субъектом же является «система управления персоналом организации, состоящая из служб управления персоналом, структурных самостоятельных подразделений организации, объединенных по принципу функционального и методического подчинения, и линейных руководителей на всех иерархических уровнях управления» [22, с. 50]. Как следует из статьи О. О. Молого, главной целью реализации кадровой политики является «обеспечение качества ее персонала на уровне, позволяющем наиболее эффективно реализовать стратегические цели и политические задачи организации на каждом этапе ее деятельности» [22, с. 51]. Кадровая политика, продолжает исследователь, является частью общей политики организации, понимаемой как «системы правил, в соответствии с которыми ведет себя система в целом и по которым действуют люди, входящие в эту систему» [22, с. 51].

Термин «кадровая политика» используется в широком и узком значениях. Во-первых, это «система принципов и норм (которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы), приводящих человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы (отсюда следует, что все мероприятия по работе с кадрами – отбор, составление штатного расписания, аттестация, обучение, про-

движение – заранее планируются и согласовываются с общим пониманием целей и задач организации)» [22, с. 52]. Во-вторых, это «набор конкретных правил, пожеланий и ограничений (зачастую неосознанных) во взаимоотношениях людей и организации» [22, с. 52].

Традиционно выделяют два типа кадровой политики – открытую и закрытую. Для *открытой политики* характерна прозрачность для потенциальных сотрудников на любом уровне, т. е. можно устроиться на работу на любую должность (как на самую низовую, так и на должность руководителя самого высокого уровня). Иначе говоря, организация готова принять на работу любого специалиста, если он обладает соответствующей квалификацией, без учета опыта работы в этой или родственной ей организациях. В то время как начать работать в организации с *закрытой кадровой политикой* можно только с низшего должностного уровня, причем замещение вакансий происходит исключительно из числа сотрудников организации. Цель закрытой кадровой политики заключается в том, чтобы создать определенную корпоративную атмосферу, сформировать особый дух причастности [22, с. 52].

Руководители предприятий часто сталкиваются с тем, что им приходится отходить от традиционных методов управления персоналом [16], используя, например, управление проектами и т. д. Под *управлением проектами* обычно понимается область менеджмента, охватывающая те сферы деятельности организации, в которых создание продукта или услуги реализуется как проект. Наряду с этим термином активно используется в настоящее время еще одно понятие – *«проектное управление»*. Это такая концепция и соответствующая практика, которые отвечают на вопрос о том, каким должно быть управление на базе проектной методологии в компании, реализующей проектную деятельность. В настоящее время все чаще под проектную деятельность создается новая подсистема – управление портфелем проектов и программ предприятия.

Таким образом, в современной специальной литературе подчеркивается, что подходы к управлению человеческими ресурсами постоянно подвергаются пересмотру. Они уточняются и конкретизируются в зависимости от экономической ситуации в мире, в конкретной стране и на конкретном предприятии.

Глава 4. ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

4.1. Финансовая система и ее роль в экономике Российской Федерации

Как известно, финансовая система представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, непосредственно участвующих в финансовой деятельности и способствующих ее осуществлению. Она состоит из финансовых институтов, осуществляющих и регулирующих финансовую деятельность, и финансовых инструментов, обеспечивающих условия осуществления финансовых процессов.

Финансовая система выполняет ряд функций, связанных с ее функционированием и опирающихся на функции, присущие категории финансов (функции планирования, организации, стимулирования и контроля).

Функция планирования предполагает формулирование целей и выбор путей их достижения с учетом полномочий, закрепленных за каждым звеном финансовой системы. К ней обычно относят распределение и перераспределение финансовых ресурсов (в территориальном, отраслевом, временном аспектах). Данная функция реализуется через составление бюджетов, балансов, планов на соответствующий финансовый год или перспективу, через определение порядка налогообложения и т. д.

Функция организации включает в себя бюджетное устройство, классификацию, определение прав и обязанностей отдельных подразделений финансовых органов, институтов. С этой функцией связан процесс организационного построения внутренней системы регулирования и контроля бюджетных потоков, финансовых ресурсов государства и т. д.

Функция стимулирования основывается на деятельности, направленной на реализацию поставленных целей. С помощью этой функции интерпретируются факторы (раскрывается их суть), влияющие на финансовую деятельность и учитывающие ее потребность в денежных средствах.

Функция контроля означает содействие реализации поставленных целей. К этим целям относятся выработка норм и нормативов, являющихся эталоном, критерием оценки результатов, сравнение достижений с поставленными целями и установленными критериями, обеспечение внесения необходимых изменений в условия и факторы финансовой деятельности.

К видам деятельности, осуществляемой в рамках финансовой системы, относят бюджетирование, финансирование, инвестирование, налогообложение, страхование, финансово-бухгалтерскую деятельность, аудит, финансовое инспектирование.

В целом финансовую систему в Российской Федерации можно представить в виде многоуровневой структуры (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Структура финансовой системы Российской Федерации

Верхний уровень занимают государственные финансы, которые включают в себя государственные (федеративные) финансы и финансы субъектов Федерации. Следующий уровень представляют местные и муниципальные финансы. Еще один уровень образуют финансы хозяйствующих субъектов. В данном сегменте (уровне) отдельно выделяют отрасль страхования как отрасль, обладающую специфическими особенностями организации финансовых отношений.

Общность государственных и муниципальных финансов состоит в единстве их доходных источников и тесном взаимодействии при достижении сбалансированности бюджетов разных уровней. Состояние общегосударственных финансов – один из основных показателей устойчивости экономики и совершенства социальной системы.

Основным звеном финансовой системы является федеральный бюджет, так как он представляет собой финансовые ресурсы государства. Федеральный бюджет включает в себя доходы и расходы, органически связанные с макроэкономическими показателями, объемом налогов и задачами финансовой политики государства.

Федеральный бюджет как основной финансовый план страны, как баланс доходов и расходов государства взаимосвязан с финансами предприятий и некоммерческих организаций, денежными доходами и расходами населения.

Доходную базу федерального бюджета формируют в основном налоги.

Расходы бюджета представляют собой финансирование затрат, необходимых для решения государственных задач, определенных в рамках Конституции страны представительными органами.

Бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта РФ.

Бюджет муниципального образования (местный бюджет) – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления.

Основную часть доходов бюджетов (региональных, местных) составляют поступления от федеральных налогов, от налогов субъектов РФ и местных налогов. Для муниципальных образований большее значение имеют средства, поступающие в виде финансовой помощи (дотации, субвенции, трансферты и т. д.).

Важную роль в составе общегосударственных финансов и в финансовой системе страны в целом играют внебюджетные фонды.

Государственный (федеральный, региональный или муниципальный) внебюджетный фонд – это средства федерального правительства, субъектов РФ, местных органов власти, связанные с финансированием расходов, не предусмотренных в бюджетах. Как правило, они предназначены для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальное обеспечение в случае безработицы, охрану здоровья и медицинскую помощь.

Формирование внебюджетных фондов осуществляется в основном за счет обязательных целевых отчислений. В частности, в состав доходов государственных внебюджетных фондов включаются обязательные платежи, установленные законодательством РФ; добровольные взносы физических и юридических лиц; другие доходы, предусмотренные законодательством РФ.

Основными видами внебюджетных фондов в РФ, обеспечивающих финансово-экономическое регулирование отдельных областей социальной сферы, являются Пенсионный фонд РФ, федеральные и территориальные фонды обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования РФ.

Важным элементом государственных финансов является *государственный кредит*, который представляет собой особую форму денежных отношений, складывающихся между государством, юридическими и физическими лицами. В данной форме кредитных отношений государство является обязательным участником и теоретически может выступать как заемщиком, так и кредитором. Первый вариант является, как правило, преимущественным. Государственный заем осуществляется путем продажи физическим и юридическим лицам государственных ценных бумаг, что формирует государственный долг.

Необходимость государственного кредита связана с опережающими темпами роста государственных расходов над возможностями расширения собственной доходной базы. Внешние и внутренние заимствования позволяют обеспечивать покрытие запланированных расходов бюджета в условиях его дефицита.

Наиболее динамично развивающимся звеном финансовой системы РФ является *страхование* – система экономических отношений, включающая в себя совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использования на возмещение ущерба при различных непредвиденных неблагоприятных явлениях (рисках), а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни.

По мере развития рыночных отношений имущественное, личное страхование, страхование ответственности, страхование экономических (предпринимательских) рисков приобретают все большее значение, поскольку степень страхового риска, связанного с возможностью

наступления стихийных бедствий, спадов производства, политической нестабильностью, возрастает.

Основой финансовой системы любого государства являются финансы организаций или децентрализованные финансы, поскольку именно здесь формируется основная часть финансовых ресурсов.

От состояния финансов хозяйствующих субъектов во многом зависит общее финансовое состояние страны, эффективность функционирования всей финансовой системы. При этом деление предприятий на коммерческие и некоммерческие определено в законодательном порядке ГК РФ. *Коммерческие организации* – это организации, цель и основная деятельность которых сводится к получению прибыли.

Коммерческие организации именуются также предприятиями. Коммерческие предприятия функционируют как хозяйственные общества и хозяйственные товарищества, а также как частные и индивидуальные (семейные) предприятия.

Финансы некоммерческих организаций – это доходы и расходы тех юридических лиц, которые не ставят своей целью получение прибыли, хотя ее формирование в процессе их деятельности возможно.

Финансы домашних хозяйств или финансы населения – это совокупные доходы и расходы населения с учетом их структуры (отдельные социальные группы, семьи и т. д.).

К основным финансовым поступлениям домохозяйств относятся следующие:

1) доходы от предпринимательской деятельности, участия в прибылях предприятий, операций с личным имуществом, кредитно-финансовых операций;

2) оплата труда наемных работников, премии, надбавки к заработной плате, социальные и другие выплаты, осуществляемые работодателями;

3) государственные выплаты (заработная плата в бюджетных организациях, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные платежи).

Непосредственное воздействие финансов на развитие экономики Российской Федерации осуществляется через финансовый механизм.

Финансовый механизм – это пять взаимосвязанных элементов, способствующих организации, планированию и стимулированию использования финансовых ресурсов:

1) финансовые методы (инвестирование, налогообложение);

- 2) финансовые рычаги (цена, прибыль, процент, дисконт);
- 3) правовое обеспечение;
- 4) нормативное обеспечение;
- 5) информационное обеспечение.

Финансовые методы – это способы воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс, которые реализуются в два направления: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных средств.

Воздействие на рыночные отношения обусловлено тем, что функции финансов в сфере производства и обращения тесно связаны с коммерческим расчетом. Это соизмерение в денежной форме затрат и результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Цель применения коммерческого расчета в самом общем виде – получение максимальной прибыли при минимальных затратах, хотя в разные периоды деятельности предприятия цели могут изменяться. Действие финансовых методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов.

Финансовые рычаги – это приемы действия финансовых методов.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает в себя законодательные акты, постановления, приказы и другие правовые документы.

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма – это инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания, разъяснения и др.

Информационное обеспечение функционирования финансового механизма связано с получением различной экономической, коммерческой, финансовой и другой информации.

К финансовой информации относятся сведения о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров и конкурентов, ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом, валютном рынках, сведения о положении дел на биржевом и внебиржевом рынках, информация о финансовой и коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов и др. Владение информацией помогает оценивать ситуацию на рынках.

Таким образом, роль финансовой системы в экономике Российской Федерации заключается в том, что она способствует организации, планированию и стимулированию использования финансовых ресурсов государства в целом, и отдельных его структурных элементов в частности.

4.2. Современное представление о финансовом менеджменте

В процессе своей деятельности в рамках любого предприятия совершается множество простых и сложных бизнес-процессов, действий, операций в целях поддержания текущей деятельности и достижения поставленных задач. Вся совокупность таких операций различной направленности в отношении функционирования одного экономического субъекта называется хозяйственной деятельностью предприятия и составляет основу финансового менеджмента компании. *Финансовый менеджмент* охватывает широкий спектр вопросов и включает в себя управление основной или обычной (снабженческой, производственной, сбытовой), а также инвестиционной и финансовой деятельностью в комплексе.

Традиционно считается, что основной целью финансового менеджмента предприятия в условиях рынка является получение прибыли. Однако это утверждение не совсем полно отражает роль предприятия. Не менее важным при функционировании и развитии любого бизнеса является также обеспечение такого баланса результатов деятельности этого бизнеса, который привел бы также и к финансовой устойчивости предприятия, обеспечил бы выполнение текущих и перспективных миссий и целей, возрастание стоимости бизнеса. Организации, как правило, прилагают немало усилий для достижения указанного соотношения абсолютных и относительных результатов деятельности, и современный подход к оценке результативности этих усилий играет важнейшую роль в хозяйственной деятельности компаний.

Предприятия могут достичь перечисленных целей тогда, когда в своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять требуемые функции.

К *основным принципам* современного финансового менеджмента компании относятся следующие:

- экономичность;
- финансовая устойчивость;
- прибыльность.

Принцип экономичности подразумевает, что в процессе деятельности предприятия достигается:

- определенный результат при наименьших затратах (принцип минимизации);
- при заданном объеме затрат наибольший результат (принцип максимизации).

Соответственно, принцип экономичности по сути своей предъявляет предприятиям само собой разумеющееся требование – не трать даром производственные факторы (ресурсы), т. е. работать «экономично».

Принцип финансовой устойчивости означает деятельность, при которой предприятие как в текущий момент, так и в будущем без затруднений может расплатиться по своим долгам или собственными средствами, или путем отсрочки, или за счет получения кредита.

Но все же прибыль для предприятия – это главный фактор успеха. Поэтому, конечно же, любой бизнес должен достигать основной цели предпринимательской деятельности, которой является превышение доходов над расходами, т. е. достижение возможно большей прибыли или более высокой рентабельности. Сама по себе величина прибыли не дает представления, насколько эффективно сработало предприятие. Здесь необходим относительный показатель, т. е. *рентабельность*. Любой бизнес стремится к тому, чтобы получать максимальную сумму прибыли, при этом обеспечивая в своей деятельности и более высокую рентабельность.

Для того чтобы оценить, насколько успешно работает предприятие, в какой степени оно соблюдает перечисленные принципы, выполняет свои ближайшие и долгосрочные планы, применяется такая категория, как «эффективность финансового менеджмента», а также ряд других смежных понятий.

Любая экономическая категория требует характеристики и измерения тем или иным способом. Для этого необходимо понимать, посредством каких критериев и показателей мы можем измерить эффективность.

Для того чтобы выбрать критерии эффективности и показатели для ее исследования, а также способы и меры ее повышения, следует понять, что же представляет собой современный финансовый менеджмент.

Термин «*финансовый менеджмент*» достаточно широко применяется в разнообразных областях научной теории и практики. Это понятие является достаточно сложной категорией экономики, служит основанием формирования целевых критериев важности принимаемых управленческих решений и отражает процесс закономерного изменения производительных сил в тесной взаимосвязи с производственными отношениями.

Следует отметить, что финансовый менеджмент – это одно из наиболее общих понятий, не имеющих единого общепризнанного определения.

Современный *финансовый менеджмент* – это управление финансово-хозяйственной деятельностью фирмы на основе использования современных методов. Его роль в организации многогранна и очень важна на современном этапе развития общества.

В зависимости от того, какие затраты, и, особенно, какие результаты принимаются во внимание, можно говорить о финансовой, производственной, экономической, социально-экономической, маркетинговой, институциональной, экологической эффективности менеджмента.

Соответственно, при рассмотрении конкретно финансово-хозяйственной деятельности отдельного экономического субъекта следует изучать эффективность финансовых, производственных, сбытовых и иных процессов отдельного предприятия.

Как уже упоминалось ранее, предприятия любой отрасли и самых разнообразных видов деятельности стремятся обеспечить максимальные финансовые результаты при оптимальном уровне экономического потенциала, т. е. относительно сокращении издержек производства при высоком уровне качества работы. Следовательно, эффективность финансового менеджмента прежде всего оценивается соотношением достигнутых результатов к произведенным затратам.

Эффективность как экономическая категория выражает отдельные отношения, тесно связанные с другими категориями, которые рассмотрены в табл. 4.1 [3].

Таблица 4.1

Экономические категории,
связанные с понятием эффективности менеджмента

Категория	Определение
Эффект, результат	Результат как следствие каких-либо причин, действий; окончательный итог последовательности событий, действий, которые могут быть выражены качественно или количественно
Результативность	Уровень достижения планов и целей в деятельности экономической системы
Эффективность	Связь между полученным результатом и задействованными ресурсами (здесь прослеживается именно относительный эффект по окончании процесса, определяемый как отношение результата к затратам, обеспечившим его получение)

Наиболее часто в теории эффективности менеджмента выделяют два понятия: «эффект» (абсолютный показатель) и «эффективность» (относительный показатель).

Эффект – это базовое межотраслевое и междисциплинарное понятие. В самом общем смысле он представляет собой результат действия какой-либо причины или их совокупности.

В основе определения эффективности тех или иных мероприятий лежит вычленение получаемого в результате их реализации эффекта. При этом эффект может быть в виде как качественной, так и количественной оценки по тем или иным показателям. Также эффект является абсолютным показателем. Он может быть рассчитан и указан в самых разнообразных единицах измерения, для его оценки могут применяться тонны, часы, километры, рубли и т. п.

Важно отметить, что такая категория, как «эффект», в настоящее время, имеет широчайшее распространение. В различных сферах человеческой жизнедеятельности выделяется свыше шестисот видов эффектов и результатов, которые могут быть получены, к примеру, в технической, социальной, экономической сфере и т. п.

В то же время, когда говорится о денежном выражении эффекта, подразумеваем, как правило, экономический эффект.

Категории «эффект» и «результат» близки, но не вполне тождественны. В качестве примера можно рассмотреть понятие «прибыль», когда *экономический результат* – это общий (брутто) результат (выручка или общий доход), а *экономический эффект* – чистый (нетто) результат (прибыль, т. е. доход, очищенный от произведенных затрат для его получения). Поэтому можно сказать, что экономический эффект в какой-то мере является частной формой экономического результата.

Таким образом, экономический эффект в данном случае является дополнительным доходом, получаемым благодаря извлечению дополнительной прибыли, снижению затрат (материальных, финансовых, трудовых), росту объемов производства или повышению качества продукции (работ, услуг), выражаемых в уровне отпускных цен. Более того, экономический эффект представляет собой разницу между стоимостными оценками полученных результатов и совокупных затрат ресурсов на всех этапах реализации или осуществления мероприятий, необходимых для достижения полученного результата. Иначе говоря, в экономике эффектом, как правило, принято называть разность между результатами деятельности предприятия и затратами, понесенными на их получение. В этом и заключается сущность экономического эффекта.

В зависимости от соотношения полученного результата и понесенных затрат экономический эффект может быть двух видов: *положительным* и *отрицательным*. В первом случае полученные результаты превышают понесенные на их достижение издержки, а во втором, наоборот, получаемые результаты не соответствуют понесенным затратам.

Эффективность же – это всегда положительная величина.

Понятие «эффективность» довольно часто отождествляется с понятием «результативность», что не совсем верно, поскольку результативность – это способность добиваться результата. При этом эффективность является более емким и многоаспектным понятием.

Результативность – это показатель, который оценивает в относительном выражении ход реализации бизнес-процесса по мере прохождения всех его этапов, т. е. данные по оценке результативности позво-

ляют оперативно выявлять отклонения фактических величин от плановых и корректировать хозяйственные операции в нужном направлении.

Эффективность – это относительный эффект, относительная результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим его получение.

Иными словами, термин «эффективность финансового менеджмента» включает в себя три элемента:

а) эффект – качественный или количественный абсолютный показатель, который характеризует как положительные, так и отрицательные результаты хозяйственной деятельности субъекта экономики в какой-либо определенный момент времени;

б) результат – интегральный (совокупный) итог, который характеризует состояние одной и (или) нескольких сфер, направлений деятельности, а также всей финансово-хозяйственной деятельности организации в определенный момент времени;

в) результативность – уровень достижения планового результата, характеризующий способность предприятия выполнять поставленные задачи.

В общем смысле *эффективность менеджмента* представляет собой продуктивность использования ресурсного потенциала с целью достижения определенных целей. Иначе говоря, она отражает, насколько хорошо используются имеющиеся ресурсы (трудовые, финансовые, производственные и пр.) для решения поставленных задач.

Основные принципы современного финансового менеджмента предполагают продажу товаров или оказание услуг надлежащего качества, максимально рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, рост доходности фирмы и уровня благосостояния ее работников и общества в целом.

Соответственно, в зависимости от направленности изучения финансово-хозяйственной деятельности для оценки эффективности могут быть отобраны различные данные, которые могут характеризовать деятельность предприятия как в целом, так и отражать результаты его деятельности в части использования трудовых, материальных, финансовых, производственных ресурсов и т. п.

Исходя из перечисленных выше характеристик эффективности менеджмента, можно сформулировать, что исследование эффективности деятельности предприятия позволяет оценивать различные аспекты, отражающие результативность деятельности предприятия [11]:

1) эффективность оценивает способность достигать плановых показателей в намеченные сроки;

2) эффективность отражает абсолютную и относительную величины ресурсов, затраченных на достижение цели;

3) эффективность позволяет корректировать деятельность предприятия, формулировать новые задачи;

4) эффективность в итоге дает понимание степени удовлетворения интересов различных групп личностей и организаций, связанных с деятельностью предприятия (собственников, руководителей, персонала, кредиторов, деловых партнеров и пр.).

Таким образом, современный финансовый менеджмент отражает управление всей финансово-хозяйственной деятельности, а также складывает в одну картину, показывает в комплексе взаимосвязь и фактическое состояние всех рассмотренных выше категорий по окончании определенного периода времени или по окончании отдельной хозяйственной операции. Оценка эффективности финансового менеджмента охватывает все направления деятельности предприятия, все доходные и расходные операции, а также качество выполнения этих операций и дает возможность в комплексе исследовать и оценить результат деятельности предприятия, выявить затруднения в происходящих процессах, комплексно подойти к решению имеющихся проблем.

Далее следует рассмотреть основные подходы к современному управлению финансами предприятия.

Уровень эффективности финансового менеджмента в различных предприятиях зависит от многообразия условий деятельности и множества взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли народного хозяйства вследствие ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Задача по оценке эффективности финансового менеджмента решается с целью определения соотношения между достигнутыми в процессе функционирования экономической системы результатами и затраченными на достижение этих результатов материальными, трудовыми

и временными ресурсами. При этом производятся вычисление количественных значений выбранных показателей эффективности (оценивание), формирование качественных критериев и оценка эффективности.

Вопросы методики оценки эффективности финансового менеджмента предприятий, относящиеся к направлениям научных исследований, достаточно широко освещены в работах экономистов разных периодов времени и научных направлений. В советский период развития экономики данной проблеме в тех или иных аспектах были посвящены труды отечественных экономистов И. Т. Абдукаримова, В. И. Иваницкого, В. В. Ковалева др.

Современные российские экономисты, такие как И. А. Бланк, Г. В. Савицкая, Н. А. Соломатин дополняют и совершенствуют методику расчета показателей эффективности финансового менеджмента, адаптируя ее к современным условиям хозяйствования. Достаточно широко освещены вопросы оценки эффективности деятельности компаний в работах зарубежных ученых, таких как Г. Вайе, Х. Гелтенбот, У. Деринг, Э. Котляр, Д. Стоун, К. Хитчинг, В. Хойер и др.

Традиционный подход к современному управлению финансами базируется на анализе, включающем в себя расчет показателей, характеризующих эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которые, как правило, недостаточно связаны между собой, однако основаны, как уже указано выше, на соотношении экономических результатов деятельности предприятия и затрат на их достижение. При этом важно отметить, что до сих пор отсутствует единство мнений не только относительно выбора показателей, характеризующих экономические результаты деятельности предприятия (сравниваемые показатели, относимые к базе сравнения – числитель расчета), но и показателей соотносимых затрат (база сравнения – знаменатель расчета).

Тем не менее, изучение литературных источников позволило выделить три современных подхода к оценке эффективности финансового менеджмента: ресурсный, затратный и ресурсно-затратный.

Общим для всех определений эффективности современного финансового менеджмента является положение, что данная экономическая категория дает представление о способности системы к достижению цели, которая выступает в виде удовлетворенности интересов потребителей, оптимального использования внешней среды, повышения экономичности, результативности деятельности.

Однако не меньшее значение имеет и второй анализируемый показатель, с которым должен соотноситься полученный эффект или результат. В разных трактовках в знаменателе находится соотношение выражения «ресурсы» или «затраты».

Для современной оценки эффективности финансового менеджмента большое значение имеет разграничение двух указанных выше категорий, так как необходимо соизмерять эффективность использования авансированной и потребленной стоимости. Иначе говоря, следует понимать, как текущие затраты и собственно себестоимость повлияли на эффект и эффективность, а также то, как используются ресурсы и какова ресурсоемкость созданной единицы эффекта.

В общем понимании *ресурсы предприятия* – это то имущество и активы, которыми располагает предприятие для осуществления своей деятельности. Ни одна компания не сможет функционировать, не имея ресурсов в виде собственного или заемного капитала, а также средств труда, материальных и трудовых ресурсов и т. п.

Затраты же – это потребленные ресурсы, т. е. затраты живого и овеществленного труда в виде издержек обращения.

Ресурсный подход к современной оценке финансового менеджмента подразумевает, что рабочая сила, внеоборотные и оборотные активы, природные ресурсы участвуют в создании продукции (товаров) как равноправные партнеры, поэтому расчет эффективности происходит посредством соотношения эффекта или результата к общей сумме неиспользованных ресурсов по данным бухгалтерского учета.

Затратный подход при определении эффективности финансового менеджмента означает, что эффект (результат) процесса должен быть отнесен к текущим затратам на производство и реализацию продукции (работ, услуг), т. е. к потребленным ресурсам, которые были израсходованы для достижения задачи.

Использование и затратного, и ресурсного подходов позволяет не только оценить эффективность деятельности на текущий момент по итогам уже произошедших процессов, но и дать прогноз будущей эффективности, когда в расчете участвуют в том числе и непотребленные ресурсы (при ресурсном подходе).

В таком случае очевидно, что для более полного представления об эффективности финансового менеджмента при ее изучении и оценке целесообразно использовать оба способа расчета, т. е. комплексно применять ресурсный и затратный методы.

Использование для расчета экономической эффективности деятельности предприятия составляющих, наполненных конкретным «производственным» содержанием, а именно выделение в процессе расчета потребленных затрат и не потребленных ресурсов, валового и (или) чистого дохода, позволяет характеризовать данный расчет как *производственный подход* (или нефинансовый), который в оценке экономической эффективности деятельности предприятия в большей мере ориентирован на количественную характеристику, выявляющую тенденции эффективности потребленных ресурсов через количественную оценку факторов, оказывающих на нее влияние.

Однако помимо количественной оценки показателей экономической эффективности финансового менеджмента, основанной на производственных показателях, важна качественная ее характеристика, конечной целью которой должно быть достижение устойчивого финансового состояния, платежеспособности и деловой активности предприятия. Изучение экономических исследований показало, что в них такая взаимосвязь оценивается далеко не всегда.

При этом на практике нередко встречаются случаи, когда по производственным показателям экономической эффективности (например, по материалоемкости, фондоотдаче, производительности труда, капиталотдаче и др.) можно наблюдать рост показателей наряду с одновременным ростом непроизводственных расходов. Или может наблюдаться ухудшение показателей деловой активности. При этом высокие показатели по экономической эффективности деятельности предприятия сами по себе не дают возможности сделать вывод о его финансовой стабильности, надежности, устойчивости и платежеспособности, и в целом о бесперебойной надежной деятельности предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что, помимо производственного подхода, при оценке финансового менеджмента важен также подход, обеспечивающий видение прямо пропорциональной связи между производственными показателями экономической эффективности и данными о финансовом состоянии предприятия (*финансовый подход*), что позволит не только более детально исследовать составляющие эффективности деятельности, но и количественно оценить ее влияние на показатели финансового состояния и на этой основе определить оптимальные варианты дальнейшего развития организации.

Сочетание производственного и финансового подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия позволит сформировать *комплексный подход* к ее оценке, который даст возможность достичь оптимального соотношения производственных (нефинансовых) характеристик экономической эффективности деятельности предприятия и показателей, свидетельствующих о его финансовом состоянии.

В таком случае можно представить современный подход для комплексной оценки финансового состояния предприятия в виде, представленном на рис. 4.2.

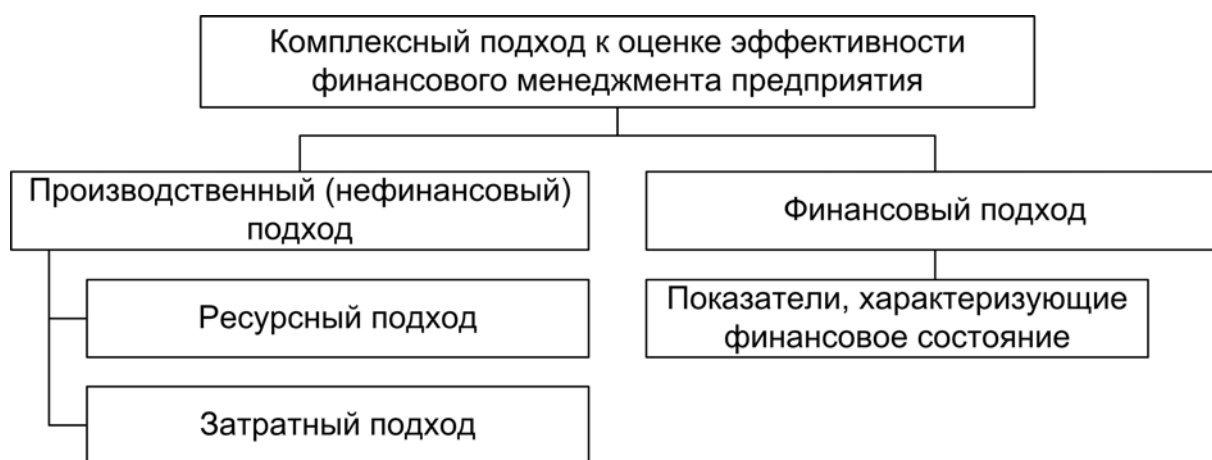


Рис. 4.2. Комплексный способ оценки эффективности финансового менеджмента предприятия

К производственным показателям экономической эффективности деятельности предприятия должны быть отнесены все показатели, отражающие затратный подход и подход по доходности: материалоемкость, зарплатоемкость, емкость прочих затрат, рентабельность различного рода активов и эффективность работы капитала, показатели, характеризующие длительность производственного и финансового циклов. В качестве показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, следует назвать коэффициенты финансовой устойчивости и текущей ликвидности.

Таким образом, как видно из приведенного рисунка, каждое из направлений оценки экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности осуществляется через блок определенных аналитических показателей. Подбор и систематизация таких показателей до необходимых структуры и количества для оценки конкретного процесса или деятельности предприятия в целом позволяют со-

ставить комплексную методику оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем выявления и установления количественной взаимосвязи между производственными экономическими показателями и показателями, относящимися к его финансовому состоянию.

Достижение задачи повышения эффективности невозможно без количественного измерения эффективности на основе системы показателей, а затем использования их в оценке, планировании и стимулировании деятельности предприятий.

Необходимость применения системы показателей, находящихся в неразрывной логической связи друг с другом, вытекает из самой сущности категории эффективности ввиду многообразия форм проявления и уровней рассмотрения, сложности и емкости данного понятия [1].

Одной из важнейших задач при планировании и анализе хозяйственной деятельности предприятия является определение критериев и показателей оценки эффективности использования хозяйственных средств в целом и отдельных их видов (материальных, трудовых и финансовых).

Следует отметить, что в научной тематической литературе отсутствует четкий алгоритм, описывающий последовательность расчетов для характеристики наличия и достаточности у предприятия оборотных активов.

При этом для количественной оценки экономической эффективности деятельности предприятия применяются как обобщающие, так и частные показатели. Так, частные показатели используются для оценки эффективности отдельных ресурсов и результативности конкретных продуктов. При помощи обобщающих показателей проводится оценка эффективности всех ресурсов предприятия, а также деятельности предприятия как единого целого.

Применение как обобщающих, так и частных показателей позволяет определить наиболее важные и менее значимые характеристики деятельности предприятия.

Основным обобщающим показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия является *рентабельность*.

Слово «рентабельность» имеет латинские корни, а в современных условиях означает прибыльность бизнеса, т. е. долю прибыли по отношению к затратам, вложенному капиталу и т. п. [1].

Рентабельность является одним из синтетических показателей экономической эффективности деятельности предприятия. В частности, к таким показателям относятся коэффициенты рентабельности имущества или активов. Рентабельность подразумевает такое использование средств, при котором предприятие не только покрывает свои затраты доходами, но и имеет превышение доходов над затратами, т. е. получает прибыль. Система коэффициентов рентабельности дает наиболее полную характеристику эффективности работы предприятия в целом, а также доходности различных направлений деятельности.

Планирование и анализ хозяйственной деятельности предполагает расчет разных показателей рентабельности, отражающих эффективность использования тех или иных ресурсов. К основным обобщающим коэффициентам рентабельности при оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности относятся следующие [1]: рентабельность основного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, рентабельность затрат и др.

Следующим важным направлением оценки эффективности является оценка деловой активности, которая прежде всего проявляется в скорости оборота различных групп активов и пассивов. Оборачиваемость отражает степень интенсивности использования капитала или ресурсов. От скорости оборота зависит величина расходов, чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот требуется этих расходов.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество и активы предприятия, может характеризоваться:

- скоростью оборота (показывает количество оборотов, которое делает капитал (актив) за анализируемый период);
- периодом оборота (показывает средний срок (как правило, в днях), за который возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции).

К обобщающим показателям также можно отнести коэффициенты, отражающие финансовое состояние компании, которое характеризуется таким критерием, как финансовая устойчивость.

Под *финансовой устойчивостью* понимается такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое обеспечивает стабильную деятельность и развитие предприятия за счет использования собственных средств, поддерживает

должный уровень платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.

Общую, но достаточно объективную картину касательно финансовой устойчивости можно получить путем расчета коэффициента автономии, коэффициента соотношения заемных и собственных средств, коэффициента финансовой устойчивости, коэффициента маневренности (мобильности) собственного капитала.

На основании обобщающих показателей можно делать выводы об изменении эффективности работы предприятий в динамике, производить сравнение эффективной работы одних предприятий с предприятиями-конкурентами, работающими на том же рынке, но также можно и сравнивать компании разных отраслей в целях понимания наиболее привлекательных для инвестиций направлений бизнеса [3].

Для достижения общей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия следует разумно и экономично использовать внеоборотные и оборотные активы как в целом, так и по их видам, эффективно управлять реальными и финансовыми активами компании. Для этого, исходя из целей анализа эффективности с учетом интересов заинтересованных пользователей, рассчитываются частные показатели эффективности, отражающие уровень использования различных групп активов и пассивов предприятия.

К первой группе таких показателей относится эффективность использования основных производственных средств.

Основные средства – это стоимостная форма средств труда, которые многократно участвуют в процессе производства и тем самым постепенно переносят свою стоимость на создаваемый продукт (услуги) в течение нескольких производственных циклов.

Основные фонды на производственных предприятиях имеют достаточно большой удельный вес в общей сумме основного капитала предприятий. От их количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность и, в конечном итоге, финансовое состояние организации. Для характеристики использования основных средств существуют свои показатели, которые соотносят финансовые результаты с наличием и стоимостью данной группы внеоборотных активов.

Второй большой блок активов предприятия – оборотные средства.

Оборотные (краткосрочные) активы – это совокупность имущественных ценностей, сформированных за счет инвестированного в них капитала, которые будут обращены в денежные средства, или проданы, или потреблены в течение одного года или обычного операционного цикла.

Оборотные средства выполняют две функции: производственную и расчетную. Выполняя производственную функцию, оборотные средства, авансируясь в оборотные производственные фонды, поддерживают непрерывность процесса производства и переносят свою стоимость на производственный продукт. По завершению производства текущие активы переходят в сферу обращения в виде фонда обращения, где выполняют вторую функцию, состоящую в завершении кругооборота и превращении оборотных средств из товарной формы в денежную.

Оборотные средства наряду с другими ресурсами играют огромную роль в хозяйственной деятельности предприятия. Неэффективное их использование также может привести к отрицательному эффекту или результату, низкой результативности деятельности компании.

Частные показатели оценки эффективности оборотных средств могут включать в себя более детальное изучение отдельных ресурсов данной группы [1].

Помимо основных производственных фондов существуют еще две важнейшие группы ресурсов предприятия. К ним относятся материальные и трудовые ресурсы, которые также активно участвуют в создании себестоимости и, соответственно, в формировании эффекта от деятельности предприятия. Поэтому оценка эффективности их использования для многих предприятий (особенно при трудоемком или материалоемком производстве) имеет важное значение.

Как уже указывалось ранее, для того чтобы получить как можно более полную оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности, необходимо применение комплексного подхода к оценке деятельности фирмы с учетом мнения и интересов соответствующих групп заинтересованных лиц.

Комплексный подход подразумевает системное изучение различных совокупностей, рассмотренных выше коэффициентов, позволяющее провести всестороннюю оценку исследуемого параметра.

В табл. 4.2 приведен примерный перечень показателей, которые можно использовать для всесторонней оценки эффективности с учетом изложенной выше информации.

Таблица 4.2

Система показателей оценки эффективности
финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Название	Метод оценки	Группа показателей
Обобщающие показатели	Ресурсный подход	Обобщающие показатели рентабельности: <ul style="list-style-type: none"> • рентабельность собственного капитала; • рентабельность акционерного капитала; • рентабельность внеоборотных активов; • рентабельность мобильных активов; • рентабельность продаж (затрат) и др.
		Показатели деловой активности: коэффициенты оборачиваемости в оборотах или количество оборотов в днях
	Финансовый подход	Показатели финансовой устойчивости: <ul style="list-style-type: none"> • коэффициент автономии; • коэффициент соотношения заемных и собственных средств; • коэффициент финансовой устойчивости; • коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала
Частные показатели	Ресурсный подход	Рентабельность различных групп активов: <ul style="list-style-type: none"> • фондоотдача; • фондоотдача активной части основных средств; • фондоемкость, фондорентабельность; • коэффициент эффективности использования основных средств; • производительность труда, прибыль на 1 работника
		Материалоотдача, материалоемкость
	Затратный подход	Зарплатоотдача, зарплатоемкость

В зависимости от вида и отрасли деятельности предприятия, от желаемой степени глубины анализа представленный перечень показателей оценки эффективности может сокращаться или дополняться по мере необходимости.

Для формулирования результатов экономического анализа, имеющего своей целью оценку эффективности, необходимо оценить полученные данные с точки зрения заданных критериев.

Критерий – отличительный признак, мерило, на основании которого дается оценка какого-либо явления. Показатель характеризует этот критерий с количественной стороны. Например, критерием финансовых результатов является получение наибольшей прибыли, критерием эффективности – достижение наибольших результатов при наименьших затратах, или при тех же ресурсах, достижение больших результатов деятельности предприятия (выпуск большого объема продукции, оказание услуг, получение прибыли, доходов).

Критерии оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности логически проистекают из принципов эффективного управления предприятием, к которым, как ранее уже упоминалось, относятся экономичность, финансовая устойчивость, прибыль.

Таким образом, *современный финансовый менеджмент* – это сложная экономическая категория, многоаспектно отражающая и характеризующая результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ позволяет оценивать соотношение полученных результатов и затраченных ресурсов для достижения этих результатов. Изучение показателей эффективности в динамике или в сравнении с другими предприятиями (отраслями) позволяет выявить «узкие» места в деятельности компании и разработать мероприятия для решения имеющихся проблем и затруднений.

Поскольку финансовый менеджмент характеризует все стороны деятельности компании, анализ должен носить комплексный характер и оценивать управление как с точки зрения результативности общехозяйственных операций, так и отражать финансовые итоги функционирования предприятия, его финансовое положение.

4.3. Цифровые финансовые технологии и основные направления их развития в Российской Федерации

Повышение доступа к финансовым услугам и вовлеченности населения в их использование является одной из ключевых задач развития финансового сектора в Российской Федерации. Достижение значимых результатов в ее решении в последние годы становится возможным благодаря активному развитию финансовых технологий и созданию нормативной поддержки их использования. Внедрение цифровых финансовых технологий предоставляет пользователям возможность расширения доступа к финансовым услугам, поскольку позволяет решить проблему неравномерного доступа к банковскому обслуживанию разных категорий граждан (городские и сельские жители, маломобильное население) в странах с неравномерной банковской инфраструктурой.

Выделим основные преимущества внедрения цифровых технологий:

- позволяют снижать издержки банков на обслуживание клиентов, сокращать объем ручной работы с документами;
- предоставляют потенциальную возможность перехода клиентов на обслуживание в другой финансовый институт, что способствует поддержанию высокого качества финансовых услуг и развитию конкуренции;
- с позиции регулирующих органов цифровая финансовая доступность помогает сократить объем наличных денег в обращении и играет важную роль в снижении уровня инфляции.

Для дальнейшего продвижения цифровых технологий необходима концентрация на устранении возможных препятствий к использованию финансовых услуг, а также развитие и учет потребностей различных субъектов рынка. Именно поэтому сохранение физического присутствия банковской инфраструктуры и планомерное продвижение цифровых технологий обеспечивает наилучшее достижение целей финансовой доступности вне зависимости от категории потребителей финансовых услуг.

Таким образом, цифровая трансформация финансового рынка посредством цифровых, информационных и компьютерных технологий упрощает взаимодействие элементов его структуры, предоставляя расширенный спектр технологических решений.

Далее необходимо провести сравнение традиционного рынка и цифрового, данные представлены в табл. 4.3 [32].

Таблица 4.3

Сравнение традиционного и цифрового финансовых рынков

Показатель	Традиционный	Цифровой
Принципы предоставления ресурсов	В соответствии с традиционными принципами (срочность, платность, возвратность и обеспеченность (в случае кредитных ресурсов))	
Специфика предоставления ресурсов	<p>Традиционные методы перераспределения денег между кредиторами и заемщиками при помощи посредников</p> <p>Преимущественно наличный расчет и расчеты банковскими картами</p> <p>Малая доля цифровых процессов</p> <p>Оценка кредитоспособности традиционными методиками с помощью утвержденных показателей</p> <p>Подготовка финансовой отчетности бухгалтерами</p> <p>Документарное представление отчетности</p> <p>Хранение данных в архивах, хранение в базах данных развито слабо</p> <p>Идентификация «по паспорту»</p> <p>Клиентское обслуживание в офисах, простейший инструментарий мобильных приложений (денежные переводы, оплата квитанций, совершение покупок)</p>	<p>Применение цифровых технологий для распределения, хранения денежных ресурсов</p> <p>Безналичный расчет, электронные деньги, цифровая валюта</p> <p>Автоматизация большинства процессов, в частности, принятия инвестиционных решений</p> <p>Автоматизированные скоринговые модели анализа кредитоспособности</p> <p>Автоматизация составления финансовой отчетности</p> <p>Электронный документооборот</p> <p>Облачное хранение данных</p> <p>Многоуровневая идентификация</p> <p>«Мобильный офис» (все доступно дистанционно, нет необходимости визита в офис)</p> <p>Минимизация человеческого фактора в операциях</p>

В настоящее время в рамках программы «Цифровая экономика Российской Федерации» внедряются и развиваются платформы и ИТ-решения, являющиеся важнейшими элементами финансовой инфраструктуры.

Основными финансовыми инструментами цифровой экономики, разработанными Центральным банком РФ, являются следующие [31]:

1. Платформа для удаленной идентификации.

Создание данной платформы обеспечивает:

- перевод финансовых услуг в цифровую среду, повышение доступности финансовых услуг для потребителей, в том числе для людей с ограниченными возможностями, пожилого и маломобильного населения, а также способствует росту конкуренции на финансовом рынке;

- дистанционное получение услуг физическими лицами с использованием единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА) и биометрической системы;

- возможность дистанционного предоставления кредитными организациями услуг по открытию счетов, осуществлению переводов и выдаче кредитов клиентам – физическим лицам без их личного присутствия.

2. Платформа быстрых платежей.

В условиях активного развития цифрового взаимодействия между физическими лицами, роста электронной коммерции и цифровизации традиционных организаций удобные мгновенные безналичные расчеты становятся очевидной потребностью на финансовом рынке. Существующие в настоящий момент механизмы переводов денежных средств обладают рядом ограничений с точки зрения их стоимости, скорости, времени работы и удобства проведения, что является барьером для дальнейшего роста безналичных расчетов.

Создание платформы быстрых платежей направлено:

- на развитие рынка платежных услуг;
- снятие межбанковских барьеров при переводах между физическими лицами;

- предоставление инновационных и удобных сервисов для потребителей финансовых услуг;

- повышение привлекательности безналичных расчетов;

- на снижение стоимости переводов для конечного потребителя.

Внедрение платформы быстрых платежей предполагает создание платежной инфраструктуры для финансового рынка с целью проведения онлайн-переводов в режиме реального времени, через различные

каналы, с прозрачными тарифами и правилами, с использованием номера мобильного телефона и иных идентификаторов, а также QR-кода.

Платформа позволит осуществлять переводы между физическими лицами (в том числе между счетами одного физического лица в разных банках), переводы физических лиц в адрес юридических лиц за товары и услуги в рамках установленных лимитов (включая оплату товаров и услуг, погашение счетов, государственные и муниципальные платежи), а также реализовывать иные гибкие сценарии взаимодействия между ее участниками и предоставлять инновационные сервисы потребителям финансовых услуг.

3. Платформа-маркетплейс для финансовых услуг и продуктов.

Создание данной платформы направлено:

- на развитие конкуренции на финансовом рынке;
- повышение удобства, прозрачности и оперативности получения услуг клиентами в режиме «единого окна»;
- на устранение барьеров для доступа к финансовым продуктам клиентов.

Платформа-маркетплейс позволит обеспечить возможность поиска и удобного предоставления востребованных финансовых услуг и продуктов для клиентов всем участникам рынка наряду с другими финансовыми площадками, в том числе с применением чатов, ботов и других инструментов. Платформа будет предусматривать консолидацию данных по предложениям участников финансовой экосистемы, анализ потребностей и персонализацию предложений для клиентов.

4. Платформа для регистрации финансовых сделок.

Данная платформа является неотъемлемым элементом инфраструктуры, основными направлениями которой являются следующие:

- повышение удобства и прозрачности информации о сделках на финансовом рынке в целях развития конкуренции;
- повышение финансовой доступности.

Создание платформы позволит обеспечить регистрацию и ведение единого реестра сделок на финансовом рынке, а также даст возможность предоставления равного доступа к информации о сделках всем участникам в режиме «единого окна».

5. Перспективная платежная система Банка России.

Создание новой платежной системы Банка России на базе единой платежной инфраструктуры предполагает следующее:

- централизация платежной инфраструктуры в целях повышения эффективности применения сервисов срочного и несрочного переводов, а также управления и мониторинга за платежной системой и снижения затрат на ее сопровождение;

- предоставление Федеральному казначейству, многофилиальным кредитным организациям эффективных механизмов управления ликвидностью, создание предпосылок для перехода на расчеты через единый счет;

- установление единого регламента функционирования платежной системы Банка России, обеспечивающего равный доступ к платежным услугам на всей территории Российской Федерации;

- создание условий для применения сквозной обработки при осуществлении платежей с учетом использования международного стандарта ISO 20022;

- внедрение лучших стандартов и процедур по обеспечению информационной безопасности в платежной системе Банка России (планируется разработка соответствующих правил и регламентов функционирования перспективной платежной системы Банка России, а также осуществление запуска платформы и перевод клиентов на новую платформу).

6. Национальная система платежных карт (НСПК).

Развитие НСПК предполагает обеспечение эффективного и надежного функционирования субъектов национальной платежной системы для удовлетворения текущих и перспективных потребностей национальной экономики в платежных услугах.

Целями развития НСПК являются:

- обеспечение эффективного, бесперебойного и доступного оказания услуг по переводу денежных средств в Российской Федерации с использованием национальных и международных платежных инструментов в условиях конкуренции с существующими платежными системами;

- повышение доверия пользователей к безналичным расчетам.

Также планируется расширение списка сервисов и услуг НСПК, в том числе нефинансовых (например, расширение географии и списка

выплат через Федеральное казначейство, а также нефинансовые приложения на карте, включая кампусные, студенческие, транспортные, социальную адресную помощь, медицинскую книжку).

7. Система передачи финансовых сообщений (СПФС).

Эта система, функционирующая на базе информационно-телекоммуникационной системы Банка России, создана с целью обеспечения гарантированного и бесперебойного предоставления услуг по передаче финансовых сообщений в формате SWIFT по внутрироссийским операциям.

Развитие СПФС предполагает следующее:

- перевод ее на новые технологии;
- расширение состава сервисов и пользователей;
- организация межсистемного взаимодействия стран Евразийского экономического союза.

Также планируется разработка дизайна и проведение пилотирования системы передачи финансовых сообщений с использованием новых технологий, в том числе технологии распределенных реестров, и разработка дорожной карты по правовому и технологическому обеспечению реализации проекта.

8. Сквозной идентификатор клиента.

Определение сквозного идентификатора клиента обеспечивает предоставление различных видов информации о клиенте заинтересованным органам и организациям, в том числе для оказания ему финансовых услуг.

Такой идентификатор может использоваться для различных источников данных, хранящихся в месте их создания, что повышает скорость поиска необходимой информации.

Использование сквозного идентификатора клиента позволит:

- повысить доступность финансовых услуг за счет механизма сквозной идентификации;
- обеспечить более высокий уровень защиты персональных данных в цифровом пространстве и контроль доступа к таким данным со стороны клиента.

Переход к использованию сквозного идентификатора предполагает анализ, выбор и создание соответствующего идентификатора, подготовку предложений по его использованию в государственных информационных системах, разработку технологии обмена данными

между разными источниками данных и сервисами, а также создание системы сквозной идентификации клиента.

Также планируется разработка предложений по использованию сквозного идентификатора клиента и (в перспективе) проведение пилотирования соответствующих сервисов, обеспечивающих предоставление информации заинтересованным органам и организациям для оказания финансовых и иных услуг на основе сквозного идентификатора.

9. Создание платформы для облачных сервисов.

Создание данной платформы предполагает обеспечение возможности эффективного и безопасного использования участниками финансового рынка облачных ресурсов внешних провайдеров (например, сетей, систем хранения, приложений и сервисов) и сокращение затрат, связанных с созданием и использованием ИТ-инфраструктуры, для участников финансового рынка. В связи с этим планируется подготовка предложений по созданию инфраструктуры облачных сервисов совместно с провайдерами ИТ-услуг, а также разработка рекомендаций по использованию облачных технологий участниками финансового рынка.

10. Платформа на основе технологии распределенных реестров.

Создание этой платформы направлено на формирование перспективной финансовой инфраструктуры для создания и вывода на рынок финансовых сервисов на базе технологии распределенных реестров совместно с участниками финансового рынка.

Платформа на основе технологии распределенных реестров является распределенной системой хранения и обмена финансовой информацией и доверенной средой для ее участников, которая предполагает использование сертифицированной российской криптографии, идентификацию пользователей системы, а также поддержку различных конфигураций сети (закрытой, открытой, гибридной).

Таким образом, создание и развитие цифровой финансовой инфраструктуры обеспечит эффективное предоставление услуг на финансовом рынке, в том числе для малых и средних организаций, что будет способствовать повышению доступности финансовых услуг на всей территории Российской Федерации и развитию конкуренции в финансовом секторе.

Глава 5. МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

5.1. Основные типы и модели финансового поведения домохозяйств

В современной экономике основу модели финансового поведения домохозяйств составляет уровень финансовой грамотности. Под термином «*домохозяйство*» подразумевается экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них денежные средства для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные и иные потребности [18]. Домохозяйство может состоять из одного человека, из одной семьи или иной группы людей, не связанных родственными отношениями.

В России большое внимание уделяется повышению уровня финансовой грамотности домохозяйств и различных социальных групп с целью совершенствования моделей их финансового поведения. Для достижения данной цели Правительство РФ разработало «Стратегию повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы», которая была утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.09.2017 г. № 2039-р. Согласно данной стратегии «*финансовая грамотность*» – это результат процесса финансового образования, который определяется как сочетание осведомленности, знаний, умений и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений и в конечном итоге для достижения финансового благосостояния [37].

Также в Стратегии дается определение термину «*основы финансово грамотного поведения*»: это сочетание финансовых знаний, установок, норм и практических навыков, необходимых для принятия успешных и ответственных решений на финансовом рынке и являющихся результатом целенаправленной деятельности по повышению финансовой грамотности.

Целью Стратегии Правительства РФ является создание основ для формирования финансово грамотного поведения населения и домохозяйств как необходимого условия повышения уровня и качества

жизни граждан, в том числе за счет использования финансовых продуктов и услуг надлежащего качества.

В соответствии со Стратегией финансово грамотный гражданин или домохозяйство как минимум должны:

- следить за состоянием личных финансов;
- планировать свои доходы и расходы;
- формировать долгосрочные сбережения и финансовую «подушку безопасности» для непредвиденных обстоятельств;
- иметь представление о том, как искать и использовать необходимую финансовую информацию;
- рационально выбирать финансовые услуги;
- жить по средствам, избегая несоразмерных доходов долгов и неплатежей по ним;
- знать и уметь отстаивать свои законные права как потребителя финансовых услуг;
- быть способным распознавать признаки финансового мошенничества;
- знать о рисках на рынке финансовых услуг;
- знать и выполнять свои обязанности налогоплательщика;
- вести финансовую подготовку к жизни на пенсии.

Важно подчеркнуть, что именно уровень финансовой грамотности индивида или домохозяйства напрямую влияет на его финансовое поведение. Под финансовым поведением подразумевается деятельность домохозяйства по поводу мобилизации и использования денежных ресурсов с целью получения желательного результата. Так, И. А. Алиева в своем исследовании дает следующее определение: *финансовое поведение* – это особая разновидность экономического поведения, связанная с поведением населения на рынке финансовых продуктов и услуг и предполагающая мобилизацию, перераспределение и инвестирование имеющихся в распоряжении населения денежных ресурсов [2].

В этом же исследовании И. А. Алиева дает следующую классификацию финансового поведения [2]:

1. По видам финансовой активности:
 - сберегательное поведение;
 - кредитно-заемное поведение;
 - страховое поведение;

- инвестиционное поведение;
- пенсионное поведение.

2. По социально-экономической адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования:

- пассивно-протестное поведение;
- активно-традиционное поведение;
- пассивно-традиционное поведение;
- вынужденно-адаптивное поведение;
- добровольно-адаптивное поведение.

Отметим, что некоторые исследователи особо стали выделять денежно-игровое поведение населения, которое требует отдельного изучения в экономической науке и в данном исследовании не рассматривается.

Далее рассмотрим первую классификацию с учетом теоретических разработок других авторов.

Сберегательное поведение – это деятельность людей по формированию и использованию сбережений. Под сбережениями автор подразумевает все, во что гражданин вкладывает свои временно свободные средства (накопление денежных средств, накопление ценных бумаг, приобретение недвижимости, вложения в инвестиционные фонды и др.).

В рамках изучения сберегательного поведения населения некоторые авторы предлагают четыре основные модели такого поведения [38]:

- *несберегатели* – это граждане или домохозяйства, у которых сбережения либо отсутствуют, либо незначительны;
- *полусберегатели* – это граждане или домохозяйства, которые заявляют, что сбережения отсутствуют, однако в ответах непоследовательны, в реальности располагают небольшими финансовыми активами;
- *сберегатели* – это граждане или домохозяйства, у которых сбережения имеются, но они зачастую обслуживают текущую жизнедеятельность домохозяйства;
- *покупатели-инвесторы* – это граждане или домохозяйства, у которых сбережения имеются и инвестируются в серьезные финансовые активы.

Кредитно-заемное поведение населения или домохозяйств связано с распоряжением имеющимися у них сбережениями и свободными

денежными средствами в целях расширенного потребления разнообразных благ. В данном направлении можно выделить *следующие модели поведения*:

- получение кредита с изначальной установкой невозврата средств (мошенническая схема);
- использование легко доступных кредитов с тяжелыми последствиями (микrokредиты, кредитные карты), причина такого поведения – низкий уровень финансовой грамотности;
- использование кредита для решения временных финансовых трудностей (данный тип поведения ведет к перекредитованности граждан и домохозяйств);
- использование кредитных средств для совершения статусных покупок (потребительский кредит (смартфонов, туристических путевок, автомобилей и т. п.), не соответствующих уровню дохода (причина данного поведения – навязывание стереотипов окружающим обществом, а следствие – неспособность накапливать сбережения);
- использование кредитных средств для приобретения недвижимости (причина данного поведения – желание стать собственником, а следствие – неспособность накапливать сбережения);
- использование кредитных средств для занятия предпринимательской деятельностью (по мнению автора, единственно верное использование заемных средств).

Страховое поведение – это поведение населения или домохозяйств, целью которого является сокращение рисков путем их передачи страховщику на основе договора страхования. Выделим следующие *типы страхового поведения*:

- неиспользование инструментов страхования по принципиальным, материальным и иным причинам, включая отсутствие необходимой информации;
- использование инструментов обязательного страхования (ОМС, ОСАГО и др.);
- использование базовых инструментов добровольного страхования (страхование жизни и здоровья);
- использование инструментов добровольного накопительного страхования (страхование на дожитие);
- использование инструментов страхования в предпринимательской деятельности.

Инвестиционное поведение связано с использованием накопленных и временно свободных финансовых ресурсов и ориентировано на получение прибыли от их использования. Тип поведения граждан или домохозяйств здесь зависит от степени риска вложений:

- консервативное поведение, направленное на обеспечение ликвидности сбережений в ущерб доходу (инвестиции в валюту, драгоценные металлы и камни);
- консервативное поведение, направленное на сохранение сбережений от инфляции (инвестиции в традиционные доходные инструменты: сберегательные вклады, сертификаты);
- рискованное пассивное поведение (инвестиции в инструменты фондового рынка);
- рискованное активное поведение (инвестиции в предпринимательскую деятельность).

Пенсионное поведение населения направлено на обеспечение достойных условий, уровня и качества жизни после выхода на пенсию, к нему можно отнести следующие типы:

- отсутствие какой-либо заинтересованности в качестве будущей жизни на пенсии (пассивность в поведении объясняется низким уровнем финансовой грамотности и мотивации);
- использование инструментов негосударственного пенсионного страхования;
- самостоятельное накопление и создание денежных фондов, а также самостоятельное инвестирование созданных фондов.

С опорой на закономерности финансового поведения домохозяйств с точки зрения финансовой активности предлагаются три основные модели: потребительская, сберегательная, инвестиционная [38].

Для *потребительской модели финансового поведения домохозяйств* характерны стратегии государственных и частных трансфертов (пенсии, пособия, выплаты зарплаты), минималистская стратегия в потреблении (в рамках простого воспроизводства) и неликвидная форма имущества [38].

Для *сберегательной модели финансового поведения домохозяйств* характерны стратегии государственных трансфертов и заимствований, наличных сбережений, организованных вкладов и предоставления кредитов, а также имущественная (в ликвидных формах), социальная и страховая стратегии.

Для *инвестиционной модели финансового поведения домохозяйств* характерны страховая, имущественная (в ликвидной форме), социальная и доходная стратегии, а также стратегии наличных сбережений и организованных вкладов [38].

В чистом виде применение только одной модели поведения из рассмотренных для домохозяйства на практике не возможно. В экономической деятельности домохозяйств, особенно с численностью более одного человека, всегда присутствует сочетание моделей поведения в большей или меньшей степени склонности к одной из них.

Далее рассмотрим вторую классификацию в исследовании И. А. Алиевой по социально-экономической адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования. По ее мнению, как уже говорилось ранее, финансовое поведение может быть [2]:

- *пассивно-протестным* (возникновение и широкое применение в экономически развитых странах отказа от обязательных платежей);
- *активно-традиционным* (хранение сбережений в сберегательном банке, использование банковских услуг по перечислению пенсий, пособий, оплаты коммунальных услуг);
- *пассивно-традиционным* (стремление, где только возможно, уклоняться от финансовых отношений, не приспосабливаться к требованиям рынка, а избегать их воздействия, переход к натурализации домашней экономики, повышение роли семейной и дружеской взаимопомощи);
- *вынужденно-адаптивным* (пользование услугами коммерческих банков по перечислению заработной платы, пенсий и т. д.);
- *добровольно-адаптивным* (пользование новыми банковскими услугами, например, пластиковыми карточками и приложениями, участие в покупке-продаже валюты, ценных бумаг, инвестирование в отдельные проекты).

По результатам проведенного анализа типов и моделей финансового поведения можно сделать вывод, что к проблемным относят модели поведения, в которых граждане или домохозяйства не склонны или не способны накапливать активы, которые могли бы повысить качество жизни в будущем, а также не склонны к повышению уровня финансовой грамотности.

Граждане и домохозяйства, придерживающиеся позитивных моделей финансового поведения, мотивированы на обеспечение высокого качества жизни в будущем, в связи с чем они осознанно повышают свой уровень финансовой грамотности и финансовой активности.

5.2. Формирование модели финансового поведения домохозяйств в современной экономике

С целью формирования оптимальной модели финансового поведения домохозяйства обратимся к исследованию Фонда общественного мнения (ФОМ), проведенного по заказу Банка России, «Модели финансового поведения россиян». В данном исследовании были выявлены одиннадцать типовых моделей финансового поведения россиян.

Исходя из терминологии исследования ФОМ, *модели финансового поведения* – это устойчивые комплексы форм финансовой активности и определяющие их факторы объективного и субъективного характера [21].

К *формам финансовой активности* относят:

- сбережение и инвестирование, страхование, заемное поведение (степень включенности в финансовую жизнь);
- наличие баланса доходов и расходов или кассового разрыва, склонность откладывать или тратить (стиль управления деньгами);
- использование новых информационных технологий (банковские карты, электронные платежи, финансовые калькуляторы, брокерские торговые программы, банковские онлайн-программы).

К *объективным факторам* относят следующие:

- социально-демографические характеристики (принадлежность к социальной группе, приверженность к какой-либо религии и т. д.);
- структура и размер дохода (заработная плата или доход предпринимателя, высокий или низкий уровень дохода).

К *субъективным факторам* относят психоэмоциональные особенности индивида:

- авантюризм, склонность к риску, азарт;
- финансовая ответственность, порядочность;
- лень, неоправданная минимизация усилий и времени;
- импульсивность, взвешенность;
- традиционализм, инновационность;
- уверенность, неуверенность и т. д.

Для того чтобы четко понимать, как выявлялась та или иная модель финансового поведения индивидов, приведем факторы, разделяющие по категориям жителей России, используемые в исследовании ФОМ [21]:

- отношение к богатству (позитивное, нейтральное, негативное);

- локус контроля (готовность брать на себя ответственность за свои финансовые действия (внутренний локус контроля) или переложить ее на внешние обстоятельства (внешний локус контроля));
- патернализм (склонность перекладывать ответственность за финансовые риски на государство);
- авантюризм и склонность к риску;
- готовность тратить время и усилия на осознанный выбор финансовой компании;
- доверие к финансовой системе или поиск «своих людей» в банках;
- объективные факторы (уровень дохода, наличие финансовой подушки безопасности, статус пенсионера).

Описание особенностей поведения граждан исследователи ФОМ начали с проблемных моделей, поскольку именно эти типы поведения более всего подвержены влиянию финансовых рисков, а сами граждане нуждаются в повышении уровня финансовой грамотности с целью снижения риска наступления для них неблагоприятных финансовых событий, а также формирования оптимальной модели финансового поведения. Удельный вес проблемных моделей поведения у опрошенных респондентов приведен в диаграмме на рис. 5.1.

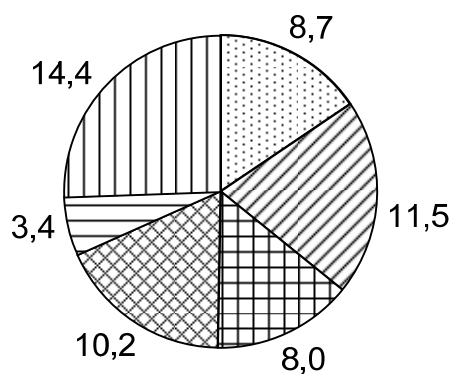


Рис. 5.1. Проблемные модели финансового поведения россиян, %:
 ■ – низкоресурсные на закате карьеры; ▨ – малообеспеченные и доверчивые;
 ▩ – фрустрированные экстерналы; ▤ – финансовые аутсайдеры;
 ▧ – финансово нагруженные горожане; □ – авантюрные

Представим более подробное описание каждой из этих моделей финансового поведения:

1. «Низкоресурсные на закате карьеры» (8,7 % опрошенных респондентов). Объективно и субъективно они характеризуются отсутствием финансовой подушки безопасности, не имеют возможности

сберегать (в том числе на пенсию), присутствует дефицит семейного бюджета, не имеют навыков выбора финансовых компаний и инструментов, имеют негативное отношение к богатству, им присущ консерватизм, робость, скромность, а также низкая финансовая грамотность. Всегда надеются на помощь государства. Финансовое поведение характеризуется низкой вовлеченностью в пользование финансовыми услугами, негативным отношением к риску и повышенной осторожностью. Из финансовых услуг используют пенсионные счета и социальные карты. Из рисков данная группа имеет высокую социальную уязвимость и риск остаться без достаточных средств к существованию при выходе на пенсию.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется использовать все доступные программы социальной защиты и финансовое просвещение, раскрывающее вопросы поддержания позитивного баланса бюджета и накоплений на пенсию.

2. *«Малообеспеченные и доверчивые»* (11,5 % опрошенных респондентов). Основные черты: уступчивость, смирение и доверчивость, внешний локус контроля (перекладывают ответственность на внешние обстоятельства). Объективно и субъективно характеризуются самым низким уровнем доходов, соответственно имеют низкие ресурсы для сбережения и инвестиций, не имеют финансового запаса, характеризуются одним из худших показателей баланса бюджета (расходы часто превышают доходы), при выборе финансового учреждения обращаются за помощью к знакомым. Финансовое поведение характеризуется доверием к людям и сотрудникам банков на фоне отсутствия навыков выбора, повышая риск обращения к недобросовестным финансовым агентам. При последнем обращении за финансовой услугой не имели выбора или не искали альтернативы. Предпочитают пользоваться наличными. Из финансовых услуг используют социальные карты. Из рисков данная группа имеет высокую социальную уязвимость, риск непреодолимой бедности и риск стать жертвами мошенников.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется использовать все доступные программы социальной защиты и финансовое просвещение, раскрывающее вопросы определения мошенников, поддержания позитивного баланса бюджета и экономии.

3. «*Фрустрированные экстерналы*» (8,0 % опрошенных респондентов). Основные черты: фрустрированы собственной неуспешностью, но обвиняют в этом других (государство, другие социальные группы). Объективно и субъективно характеризуются негативным отношением к богатству и богатым. Считают, что богатство не заслужено, также характеризуются более низким, чем у остальных, уровнем доверия к людям. Имеют внешний локус контроля. Сталкиваются с дефицитом бюджета. Финансовое поведение характеризуется невысоким уровнем вовлеченности в пользование финансовыми инструментами. Часто бывают жертвами мошенников. Предпочитают совершать платежи через кассу. Из финансовых услуг используют пенсионные счета и социальные карты. Из рисков данная группа имеет высокую социальную уязвимость, риск непреодолимой бедности и риск стать жертвами мошенников.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется финансовое просвещение (бесплатные консультации и общедоступная информация о возможностях сбережений и поддержания позитивного баланса бюджета, а также изучение способов распознавания мошенников).

4. «*Финансовые аутсайдеры*» (10,2 % опрошенных респондентов). Основные черты: терпеливые «аутсайдеры», фаталисты, с «моральным стержнем». Объективно и субъективно отличаются редким использованием финансовых инструментов (но не полное отсутствие таких практик), острым дефицитом бюджета, высоким уровнем незнания о состоянии семейного бюджета. Финансовое поведение характеризуется редким совершением ошибок из-за низкой включенности в финансовый процесс, не готовы заниматься финансовыми делами, наименее доступны для позитивного воздействия. Доверяют знакомым, в том числе в сомнительных вариантах обращения с финансами. Из рисков данная группа имеет высокую социальную уязвимость и риск непреодолимой бедности.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется постепенное вовлечение в пользование финансовыми услугами, в том числе через обязательные формы (например, зарплатные или социальные карты), а также просвещение через стимулирование.

5. «*Финансово нагруженные горожане*» (3,4 % опрошенных респондентов). Основные черты: целеустремленные, высоко ценят семейные и дружеские связи, ответственные. Объективно и субъективно характеризуются высоким уровнем дохода на фоне больших расходов при отсутствии финансовой подушки безопасности, имеют относительно много кредитов и личных долгов, содержат относительно большие семьи, им присущи расчетливость, краткосрочное планирование, выбор финансовых агентов и доверие рекомендациям друзей. Каждый четвертый перекредитовывался для возврата текущих долгов. Финансовое поведение характеризуется активным использованием финансовыми инструментами и технологиями, подвержены риску перекредитованности несмотря на рациональность поведения, риски возрастают в ситуации внезапного ухудшения материального положения (потеря работы, форс-мажор в экономике и т. д.).

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется финансовое просвещение, раскрывающее вопросы страхования от рисков и грамотной оценки финансовых возможностей.

6. «*Авантюрные*» (таких людей насчитывалось больше всего из опрошенных россиян – 14,4 %). Основные черты: доверчивые, расточительные, азартные, импульсивные и склонные к риску. Противоречивая самоидентификация. Объективно и субъективно характеризуются убеждением, что если вовремя выйти из финансовой пирамиды, то можно заработать хорошие деньги, имеют позитивное отношение к деньгам и богатству. Считают богатство заслуженным, характеризуются патернализмом (считают, что государство должно отвечать перед акционерами, если курс акций упал). Часто переоценивают свои знания в области финансов, при этом имеют сложности с восприятием финансовой информации. Не желают сравнивать варианты при выборе финансовой услуги. Готовы скрыть значимую информацию от финансовых институтов. Имеют подушку финансовой безопасности. Финансовое поведение характеризуется активностью, самоуверенностью, переоценкой своих знаний, авантюризмом, что несет высокий риск оказаться жертвами «финансовых пирамид» и похожих мошеннических схем.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется

использовать ограничения по финансовой активности (экзамен на квалификацию) и безопасные финансовые инструменты. Они с интересом отнесутся к новым инструментам. Инструменты фондового рынка, возможно, «переключат» их с более рискованных вариантов, но фондовые инвестиционные инструменты могут оказаться для них слишком сложными.

В исследовании ФОМ к позитивным моделям финансового поведения граждан России были отнесены модели, представленные на рис. 5.2.

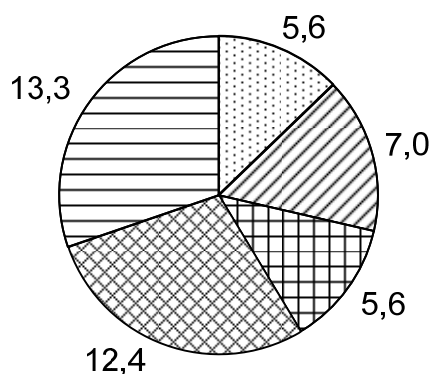


Рис. 5.2. Позитивные модели финансового поведения россиян, %:

- ▣ – умеренные и осторожные; ▤ – планирующие и разборчивые;
- ▥ – финансово беспреоблемные пенсионеры; ▦ – благополучные;
- ▧ – индивидуалисты

1. «Умеренные и осторожные» (5,6 % опрошенных респондентов). Основные черты: экономные (ориентируются на скидки, акции), оптимизируют соотношение трат и удовольствий. Объективно и субъективно характеризуются отсутствием подушки финансовой безопасности, собирают информацию перед обращением за финансовой услугой, при последнем обращении за финансовой услугой не имели выбора или не искали альтернативы, советуются при принятии финансовых решений с другими людьми и членами семьи. Строят планы и действуют в соответствии с ними. Финансовое поведение характеризуется умеренностью в потребностях и осторожностью, ограниченными возможностями использования только консервативных финансовых инструментов. Умеренность в потребностях и осторожность, с одной стороны, страхует их от серьезных ошибок. С другой стороны, это ограничивает их возможности только консервативными финансовыми инструментами, а то и вовсе приводит к отказу от их использования.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется повышение мотивации к использованию разных продуктов финансового рынка и обучение навыкам финансовых технологий.

2. *«Планирующие и разборчивые»* (7,0 % опрошенных респондентов). Основные черты: думающие и анализирующие, целеустремленные, ответственные, интересуются новинками, но ценят традиции, взвешенные, но иногда импульсивные. Объективно и субъективно характеризуются более рациональным, информированным и осознанным выбором финансовых услуг, используют долгосрочное планирование своей жизни на несколько лет вперед с учетом краткосрочных целей на ближайший период времени, не имеют достаточного финансового запаса. Имеют финансовые цели: учеба и крупные покупки (недвижимость, машина). Их финансовое поведение характеризуется активным использованием финансовых инструментов, но в силу недостаточно высокого уровня жизни они ограничены в плане сбережений и инвестирования. Могут подключиться к инвестиционным инструментам с ростом своих доходов, но заинтересовываться ими нужно уже сейчас.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется обеспечение долгосрочными финансовыми инструментами с низким порогом вхождения.

3. *«Финансово беспроблемные пенсионеры»* (5,6 % опрошенных респондентов). Основные черты: весьма консервативные, взвешенные, осторожные, ориентированы на избегание ошибок. Объективно и субъективно характеризуются наличием подушки финансовой безопасности. У них есть сбережения (как в наличной форме, так и на вкладах), основной доход в форме пенсии. Они поддерживают положительный баланс бюджета при относительно скромных доходах, могут одалживать родственникам. Характеризуются уважительным отношением к богатству. А их финансовое поведение отличается консервативностью (пользуются в основном вкладами, полагаются на близких родственников в финансовых вопросах). Консервативное поведение позволяет им избежать основных рисков, но они слишком полагаются на близких в финансовых вопросах. Трудно обучаются

пользованию финансовыми технологиями, отсюда у них возможны ошибки при их применении. Граждане данной группы подвержены риску стать жертвами мошенников.

Гражданам или домохозяйствам, попадающим в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется изучить информацию о том, как защитить себя от мошенников, выбрать надежный банк и освоить правила безопасного пользования банковскими продуктами.

4. «*Благополучные*» (12,4 % опрошенных респондентов). Основные черты: думающие о будущем, умные, образованные, опытные, искушенные, интересуются новинками. Объективно и субъективно характеризуются наличием подушки финансовой безопасности, сбережений, имеют относительно высокий доход, большинство из них являются наемными работниками, имеют позитивное отношение к деньгам и богатству. Среди их финансовых целей присутствуют планы на недвижимость и другие крупные покупки. Их финансовое поведение характеризуется активностью, использованием технологиями, рациональностью, диверсификацией средств. Имеют высокий потенциал инвестирования. Также они имеют высокий уровень финансовой грамотности, т. е. наиболее готовы к более сложным инструментам (акции, индивидуальный инвестиционный счет и т. д.), но для этой группы надо очень четко артикулировать выгоду инвестирования в оптимально подходящие инструменты.

Граждан или домохозяйства, попавших в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения рекомендуется стимулировать на долгосрочные инвестиции и вовлекать в освоение сложных финансовых инструментов.

5. «*Индивидуалисты*» (их оказалось 13,3 % от опрошенных россиян). Основные черты: трудоголики, думающие, романтики, информированные, независимые, но ориентируются на социальные нормы. Объективно и субъективно характеризуются убеждением, что государство не отвечает перед вкладчиками в случае падения стоимости акций предприятий и других ценных бумаг, имеют положительное отношение к деньгам и богатству (считают, что они заслужили богатство), у половины есть подушка финансовой безопасности, их цель – покупка недвижимости. Имеют относительно высокий доход. Дают в долг.

Их финансовое поведение характеризуется активностью, использованием технологиями, высоким потенциалом инвестирования, но присутствует осознанная дистанцированность от формальных и государственных институтов. Они тоже имеют высокий уровень финансовой грамотности, т. е. наиболее готовы к более сложным инструментам (типа акций, ИИС и т. д.), но для этой группы надо очень четко артикулировать выгодность инвестирования в оптимально подходящие инструменты.

Граждан или домохозяйства, попавших в данную группу, для совершенствования модели финансового поведения также рекомендуется стимулировать на долгосрочные инвестиции и вовлекать в освоение сложных финансовых инструментов.

Из проведенного исследования моделей финансового поведения россиян видно присутствие всех исследуемых типов, наибольшую долю в проблемных моделях составляют «авантюрные» граждане или домохозяйства. Представители данной категории имеют определенные знания о сфере финансов (часто переоцененные), но при этом они неадекватно оценивают возможные риски, связанные с финансовыми операциями, именно этим пользуются профессиональные мошенники, вовлекающие граждан с достаточно высоким уровнем доходов в высоко рискованные операции, где теряются все сбережения. Данный аспект необходимо учесть при разработке оптимальной модели финансового поведения российских домохозяйств.

Другие категории граждан или домохозяйств, относящиеся к проблемным моделям финансового поведения, как уже отмечалось выше, также занимают в исследовании существенные доли: «малообеспеченные и доверчивые» – 11,5 %; «финансовые аутсайдеры» – 10,2 %; «низкоресурсные на закате карьеры» – 8,7 %; «фрустрированные экстерналы» – 8,0 %; «финансово нагруженные горожане» – 3,4 %. Следовательно, формирование оптимальной модели финансового поведения домохозяйств необходимо начинать с работы именно по данным категориям. Поскольку лица, попавшие в категории проблемных моделей поведения, имеют очень низкий уровень финансовой грамотности, соответственно, первой ступенью формирования оптимальной модели финансового поведения домохозяйств должно стать финансовое просвещение.

Схематично процесс формирования оптимальной модели финансового поведения домохозяйств представлен на рис. 5.3.

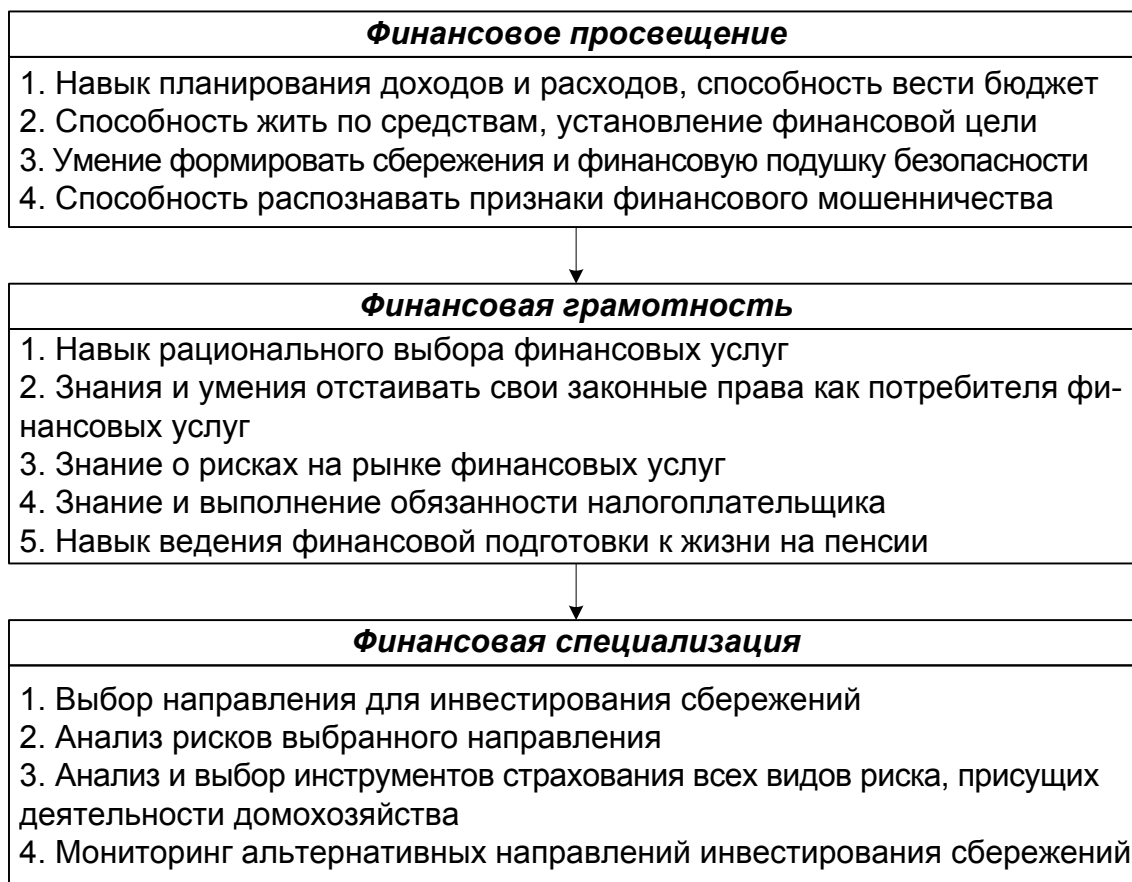


Рис. 5.3. Процесс формирования оптимальной модели финансового поведения домохозяйств

Алгоритм выстраивания модели поведения домохозяйств должен исходить из приоритетов, установленных в Стратегии Правительства РФ, рассмотренных выше. Проведем градацию упомянутых приоритетов для проблемных моделей финансового поведения на первой ступени формирования оптимальной модели финансового поведения домохозяйств «финансовое просвещение».

На первое место необходимо поставить формирование навыка планирования доходов и расходов членов домохозяйства. Инструментом приобретения данного навыка должна стать способность составления личного и семейного бюджета.

Логическим следствием, вытекающим из первого навыка, следует способность членов домохозяйства жить по средствам, избегая несоразмерных доходам долгов и платежей по ним. Инструментами, позволяющими получить данный навык, должны стать четкое разде-

ление расходов на необходимые или обязательные, желаемые, статусные и эмоциональные расходы, а также навык выбора и расчета финансовой цели членов домохозяйства и общей финансовой цели домохозяйства.

Следующим приоритетом в создании оптимальной модели финансового поведения домохозяйства должно стать умение формировать долгосрочные сбережения и так называемую финансовую подушку безопасности для непредвиденных обстоятельств. С этой целью членам домохозяйства необходимо освоить навык поиска и использования финансовой информации. Здесь домохозяйства должны обучиться навыкам использования открытых официальных источников по различным категориям (федеральное законодательство и законодательство нижестоящих органов власти; нормативно-правовые акты Центрального банка РФ и др.).

В Стратегии Правительства РФ прописан приоритет, который распространяется на все модели финансового поведения (как проблемные, так и позитивные) – это способность распознавать признаки финансового мошенничества. Данной способности необходимо обучать и на стадии финансового просвещения и при дальнейшем повышении уровня финансовой грамотности членов домохозяйства, поскольку мошенники действуют исходя из определенной специализации, рассчитывая на определенную группу граждан, но охват по группам составляет 100 % (от самых незащищенных слоев до лиц с высоким социальным статусом). Одним из инструментов получения данного навыка является постоянная подписка на выбранный интернет-канал, изучающий актуальные методы мошенничества и постоянно публикующий используемые мошенниками схемы и способы борьбы с ними.

Рассмотренные на ступени «финансового просвещения» навыки позволяют выработать общую способность следить за состоянием личных финансов и финансов домохозяйства, сформировать финансовую дисциплину внутри домохозяйства и перейти от проблемных моделей поведения к позитивным моделям, и, как минимум, соответствовать типу поведения «умеренные и осторожные» граждане и домохозяйства.

На ступени «финансового просвещения» домохозяйствам не рекомендуется активно использовать сложные финансовые инструменты, а ограничиться традиционными, низко рисковыми инструментами, такими как банковские вклады.

Второй ступенью в формировании оптимальной модели финансового поведения граждан и домохозяйств должно стать получение базовых знаний о сфере финансов. Пройдя данную ступень, гражданин или домохозяйство может обозначить свой статус как «финансово грамотный субъект экономических отношений». На данной ступени гражданин или домохозяйство должны приобрести оставшиеся навыки, указанные в Стратегии Правительства РФ.

Приобретению навыка рационального выбора финансовых услуг будут способствовать знание основ финансовой математики и анализа рыночного предложения услуг.

В приобретении знаний и умений отстаивать свои законные права как потребителя финансовых услуг основную роль должно сыграть изучение Федеральных законов «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г. № 2300-1 и «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 г. № 46-ФЗ.

Знание о рисках на рынке финансовых услуг приобретается путем изучения типовых договоров на оказание различных услуг финансового характера, особенно эффективно изучение разделов «Обязанности и ответственность сторон договора», и, обязательно, ссылок по «звездочке» (*).

Знать и выполнять обязанности налогоплательщика граждане и домохозяйства должны на базе основного закона в этом направлении – Налогового кодекса Российской Федерации, части первой, от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ [24] и Налогового кодекса Российской Федерации, части второй, от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ [23].

Навык ведения финансовой подготовки к жизни на пенсии должен формироваться с помощью мотивации, здесь необходимо математически рассчитать и представить качество жизни, выраженное в количестве приобретенных благ на государственную пенсию и качество жизни с учетом личных накоплений.

Прохождение первых двух ступеней построения оптимальной модели финансового поведения гражданина или домохозяйства уже позволит выйти на более качественный уровень жизни. Из категорий «несберегатели» и «полусберегатели» произойдет переход в категорию «сберегатели». Гражданин или домохозяйство будут характеризоваться состоянием финансовой стабильности, когда доходы человека или семьи превышают расходы и за счет образовавшейся разницы

человек накапливает богатство, формирует материальные и финансовые активы, доходы при этом могут быть активными и пассивными.

Для перехода в категорию «покупатели-инвесторы» в модели предлагается пройти третью ступень развития – «финансовая специализация». На данной стадии гражданин или домохозяйство выбирают наиболее подходящие по своим психоэмоциональным особенностям направления для инвестирования сбережений, при этом активно используя инструменты страхования. Каждое из направлений будет требовать от гражданина или домохозяйства глубоких специализированных знаний, приобретать которые необходимо у аккредитованных образовательных организаций. Освоение третьей ступени финансового развития позволит достичь состояния финансовой независимости, когда доходы существенно превышают расходы, при этом они преимущественно пассивные и поступают из разных источников.

В данной главе были исследованы научные подходы российских ученых, посвященные типологии и моделям финансового поведения граждан и домохозяйств. Были выявлены проблемные и позитивные модели поведения, их особенности и риски, которым подвержены граждане и домохозяйства, следующие типу поведения конкретной модели, а также были даны базовые рекомендации по снижению рисков, связанных с тем или иным типом финансового поведения. Данное исследование проводилось с целью выработки базовых основ оптимальной модели финансового поведения для российских граждан и домохозяйств, в результате было предложено сформировать определенную модель на основе получения знаний о сфере финансов на последовательных ступенях развития гражданина и домохозяйства, начальная стадия – это «финансовое просвещение», базовая стадия – «финансовая грамотность» и высшая стадия – это «финансовая специализация».

Заключение

Проблема исследования экономики и управления в настоящее время является очень важным направлением работы для многих специалистов, ученых и экспертов. Более того, особое значение данное направление приобретает в современных экономических реалиях Российской Федерации, когда наблюдается целый ряд различных кризисных явлений. Это и снижение уровня доходов населения, и рост уровня инфляции, и несбалансированное развитие регионов и территорий. Иными словами, проблем в сфере экономики более чем достаточно.

Проблемы экономического характера очень часто носят комплексный характер и затрагивают многие сферы деятельности и направления развития общества. Так, прогресс в сфере информационных технологий создает основу для использования различных цифровых инструментов в экономической деятельности и снижения затрат на те или иные хозяйственные процессы. Проблемы в сфере энергосбережения также связаны с особенностями экономного и бережливого использования ограниченных ресурсов. Все виды социальной деятельности очень тесно связаны с экономическими условиями функционирования организаций и людей в них работающих. Успешное развитие спорта, физкультуры и здорового образа жизни невозможно без необходимого уровня финансирования и эффективной организации всех управленческих процессов.

Все вышеизложенное говорит о значимости подготовленной монографии для студентов неэкономических специальностей, изучающих дисциплину «Экономика и управление» по следующим направлениям подготовки: 09.03.02 Информационные системы и технологии, 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника, 39.03.02 Социальная работа, 49.03.01 Спортивный менеджмент.

Библиографический список

1. *Абдукаримов, И. Т.* Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. Москва: ИНФРА-М, 2019. 320 с. Текст: непосредственный.

2. *Алиева, И. А.* Финансовое поведение населения: теоретический аспект / И. А. Алиева. Текст: непосредственный // Вестник КРСУ. 2016. Т. 16, № 2. С. 107–114.

3. *Асатурова, Ю. М.* Разработка комплексного подхода для анализа финансово-экономической деятельности предприятия / Ю. М. Асатурова. Текст: электронный // КиберЛенинка: научная электронная библиотека. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-kompleksnogo-podhoda-dlya-analiza-finansovo-ekonomicheskoy-deyatelnosti-predpriyatiya>.

4. *Веснин, В. Р.* Основы менеджмента: учебник / В. Р. Веснин. Москва: Проспект, 2020. 616 с. Текст: непосредственный.

5. *Гапоненко, А. Л.* Менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / А. Л. Гапоненко. Москва: Юрайт, 2019. 398 с. Текст: непосредственный.

6. *Глухов, В. В.* Менеджмент для экономических специальностей / В. В. Глухов. Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2017. 600 с. Текст: непосредственный.

7. *Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.* Текст электронный // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142.

8. *Грехем, Х. Т.* Управление человеческими ресурсами / Х. Т. Грехем, Р. Беннет. Москва: Юнити, 2003. 598 с. Текст: непосредственный.

9. *Егоршин, А. П.* Основы менеджмента: учебник для вузов / А. П. Егоршин. Нижний Новгород: НИМБ, 2018. 320 с. Текст: непосредственный.

10. *Зборовский, Г. Е.* Общая социология: учебник / Г. Е. Зборовский. 3-е изд., испр. и доп. Москва: Гардарики, 2004. 592 с. Текст: непосредственный.

11. *Зубкова, Т. А.* Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / Т. А. Зубкова. Текст: электронный //

КиберЛенинка: научная электронная библиотека. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-otsenke-effektivnosti-deyatelnosti-organizatsii>.

12. *Иванцевич, Д. М.* Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом / Д. М. Иванцевич, А. А. Лобанов. Москва: Дело, 1993. 300 с. Текст: непосредственный.

13. *Институциональная экономика: учебное пособие* / С. С. Винокуров, В. А. Грошев, И. В. Зубарев [и др.]; под ред. В. А. Грошева, Л. А. Миэринь. Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петерб. гос. экон. ун-та, 2014. 125 с. Текст: непосредственный.

14. *Кибанов, А. Я.* Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. Москва: ИНФРА-М, 2005. 638 с. Текст: непосредственный.

15. *Комплексный экономический анализ: учебное пособие* / Л. Н. Бондарева, И. В. Климентьева, М. М. Микушина [и др.]. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2018. 152 с. URL: <http://elar.rsvpu.ru/978-5-8050-0659-4>. Текст: электронный.

16. *Косорукова, И. В.* Экономический анализ: учебник / И. В. Косорукова, Ю. Г. Ионова, А. А. Кешокова. Москва: Изд-во Моск. фин.-пром. ун-та «Синергия», 2012. 432 с. URL: <http://www.znanium.com/catalog.php?item=freecollections&code=71&page=4>. Текст: электронный.

17. *Лемещенко, П. С.* Переосмысливая опыт, или о необходимости смены научно-образовательной парадигмы экономического образования / П. С. Лемещенко. Текст: электронный // Сайт Белорусского государственного университета. URL: <http://www.bsu.by>.

18. *Макконнелл, К. Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 томах / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. Москва: Республика, 1992. Т. 2. 492 с. Текст: непосредственный.

19. *Мелихов, В. Ю.* Экономические институты: сущность, содержание, понятие / В. Ю. Мелихов. Текст: непосредственный // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 9 (31). С. 118–121.

20. *Мескон, М. Х.* Основы менеджмента / М. Х. Мескон. Москва: Вильямс, 2016. 672 с. Текст: непосредственный.

21. *Модели финансового поведения россиян. Исследование Фонда общественного мнения.* 2019. Текст: электронный // Фонд общественного мнения. URL: <https://fom.ru>.

22. *Молого, О. О.* Стратегия управления персоналом / О. О. Молого. Текст: непосредственный // Научные и образовательные проблемы гражданской защиты. 2010. № 3. С. 49–56.

23. *Налоговый* кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ. Текст: электронный // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165.

24. *Налоговый* кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ. Текст: электронный // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.

25. *О защите* прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 05.03.1999 г. № 46-ФЗ. Текст: электронный // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22219.

26. *О защите* прав потребителей: закон Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300–1 (ред. от 11.06.2021). Текст: электронный // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305.

27. *О несостоятельности* (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ. Текст: электронный // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331.

28. *Об утверждении* Методик по расчету ключевых показателей развития конкуренции в отраслях экономики в субъектах Российской Федерации: приказ Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации от 29.08.2018 г. № 1232/18 (ред. от 05.11.2020 г.). Текст: электронный // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_306066.

29. *Об утверждении* Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа: постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 г. № 367. Текст: электронный // Гарант. URL: <http://base.garant.ru/12131539>.

30. *Одегов, Ю. Г.* Современные тренды в работе с персоналом: обзор современных практик / Ю. Г. Одегов, Е. В. Логинова // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2016. № 4. С. 101–109. Текст: непосредственный.

31. *Официальный* сайт Центрального банка. URL: <https://cbr.ru>. Текст: электронный.

32. *Пискарев, Д. М.* Управление рисками участников цифрового финансового рынка: диссертация ... кандидата экономических наук / Дмитрий Михайлович Пискарев. Текст: электронный // Диссертации. Москва, 2020. URL: <http://ords.rea.ru/wp-content/uploads/2020/11/Piskarev.pdf>.

33. *Подходы* к управлению. Энциклопедия экономиста. URL: https://www.grandars.ru/college/biznes/podhody-k-upravleniyu.html#google_vignette. Текст: электронный.

34. *Показатели*, характеризующие состояние конкурентной среды. Текст: электронный // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru>.

35. *Рощина, Я. М.* Социология потребления: учебное пособие / Я. М. Рощина. Москва: Юнити-Дана, 2017. 125 с. Текст: непосредственный.

36. *Скороходова, Л. А.* Менеджмент: конспект лекций / Л. А. Скороходова, В. А. Шапошников. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. техн. ун-та, 2007. 171 с. Текст: непосредственный.

37. *Стратегия* повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы: распоряжение Правительства Российской Федерации от 25.09.2017 г. № 2039-р. Текст: электронный // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <http://docs.cntd.ru/document/436770389>.

38. *Суркин, В. В.* Финансы домохозяйств в исследованиях зарубежных и российских экономистов / В. В. Суркин. Текст: непосредственный // СЕРВИС PLUS: научный журнал. 2008. № 4. С. 83–91.

39. *Тихонов, В.* Банковский сектор в 2020 году / В. Тихонов. Текст: электронный // Сайт аналитического центра Банки.ру. URL: https://static3.banki.ru/ugc/45/a4/90/dc/bank-obzor-2020_20210317.pdf.

40. *Шабурова, А. Э.* Современные подходы к управлению человеческими ресурсами / А. Э. Шабурова, Т. А. Самойлюк. Текст: непосредственный // Теория и практика общественного развития. Сер.: Экономические науки. Краснодар, 2016. № 2. С. 47–48.

41. *Шекшня, С. В.* Управление персоналом современной организации / С. В. Шекшня. Москва: Интел-Синтез, 2002. 368 с. Текст: непосредственный.

42. *Drucker, P. E.* Management / P. E. Drucker. Text: electronic // Academia. URL: https://www.academia.edu/35149943/Peter_F_Drucker_Management_Rev_Ed.

43. *Ouchi, W.* Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge / W. Ouchi. Text: electronic // Academia. URL: https://www.academia.edu/2069435/Theory_Z_How_American_business_can_meet_the_Japanese_challenge.

**Форма представления базовых
экономических показателей деятельности предприятия**

Показатель	Год				
	2018	2019	2020	2020 / 2018	2020 / 2019
Выручка, тыс. р.					
Себестоимость продаж, тыс. р.					
Валовая прибыль, тыс. р.					
Уровень валовой прибыли к выручке, %					
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. р.					
Фондоотдача, р./р.					
Рентабельность основных фондов, %					
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. р.					
Время обращения оборотных средств, дни					
Скорость обращения оборотных средств, число оборотов					
Среднесписочная численность работников, чел.					
Расходы на оплату труда, тыс. р.					
Среднемесячная заработная плата одного работника, р.					
Производительность труда, тыс. р./чел.					
Издержки обращения, тыс. р.					
Уровень издержек обращения, %					
Прибыль от продаж, тыс. р.					
Рентабельность продаж, %					
Прочие доходы, тыс. р.					
Прочие расходы, тыс. р.					
Прибыль до налогообложения, тыс. р.					
Текущий налог на прибыль, тыс. р.					
Чистая прибыль, тыс. р.					
Рентабельность деятельности, %					

Приложение 2

Форма бухгалтерского баланса организации, тыс. р.

Показатель	Код	Год			Показатель	Код	Год		
		20	20	20			20	20	20
<i>Актив</i>					<i>Пассив</i>				
I. Внеоборотные активы, всего	1100				III. Собственный капитал	1300			
Нематериальные активы	1110				Уставный капитал	1310			
Основные средства	1150				Резервный капитал	1360			
Долгосрочные финансовые вложения	1170				Добавочный капитал	1350			
Прочие внеоборотные активы	1120+ 1130+ 1140+ 1160+ 1180+ 1190				Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
II. Оборотные активы, всего	1200				Прочие	1320+ 1340			
Запасы и затраты	1210+ 1220				IV. Долгосрочные обязательства	1400			
Дебиторская задолженность	1230				Заемные средства	1410			
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1240+ 1250				Прочие обязательства (в том числе: отложенные налоговые обязательства, оценочные обязательства)	1420+ 1430+ 1450			
Прочие оборотные активы	1260				V. Краткосрочные обязательства	1500			
					Заемные средства	1510			
					Кредиторская задолженность	1520			
					Прочие обязательства	1530+ 1540+ 1550			
Баланс	1600				Баланс	1700			

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Основы экономики в современных условиях.....	4
1.1. Основные понятия экономики и специфика экономиче- ских институтов	4
1.2. Современное состояние экономических институтов	12
1.3. Производительность труда: современное состояние и тен- денции развития.....	20
Глава 2. Основы функционирования организации в современ- ных условиях	26
2.1. Роль организации в антикризисной системе хозяйствования.....	26
2.2. Базовые показатели экономической деятельности орга- низации и методы их оценки	40
Глава 3. Основы управления хозяйствующими субъектами рынка	62
3.1. Концептуальные основы менеджмента	62
3.2. Внутренняя и внешняя среда организации.....	70
3.3. Современные взгляды на развитие управления персона- лом в организации	76
Глава 4. Основы финансовой деятельности компаний	86
4.1. Финансовая система и ее роль в экономике Российской Федерации	86
4.2. Современное представление о финансовом менеджменте	92
4.3. Цифровые финансовые технологии и основные направ- ления их развития в Российской Федерации.....	109
Глава 5. Модели финансового поведения домохозяйств	116
5.1. Основные типы и модели финансового поведения домо- хозяйств	116
5.2. Формирование модели финансового поведения домохо- зяйств в современной экономике	122
Заключение	135
Библиографический список.....	136
Приложение 1. Форма представления базовых экономических показателей деятельности предприятия	140
Приложение 2. Форма бухгалтерского баланса организации, тыс. р.	141

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Монография

Редактор Е. В. Евстигнеева
Компьютерная верстка А. В. Кебель

Печатается по постановлению
редакционно-издательского совета университета

Подписано в печать 25.08.22. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.
Печать плоская. Усл. печ. л. 8,6. Уч.-изд. л. 8,8. Тираж 500 экз. Заказ № _____.
Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.
