

Управление счетами – информационный обмен между поставщиком и заказчиком при передаче счетов и данных о счетах на оплату в электронном виде.

Послепродажное и постгарантийное обслуживание является источником значительных постоянных доходов в технологически передовых отраслях, к которым относится и производство ГТД. По уровню прибыльности обслуживание может даже превосходить торговлю самим оборудованием. Оказание услуг, связанных с послепродажным обслуживанием изделий длительного пользования, приносит значительный доход промышленным предприятиям и компаниям, осуществляющим техническое обслуживание ГТД.

На рисунке 5 приведены кривая цикла обслуживания изделия и кривая цикла производства изделия, из которого следует, что предприятие-изготовитель может получать прибыль с обслуживания ГТД даже после снятия его с производства.

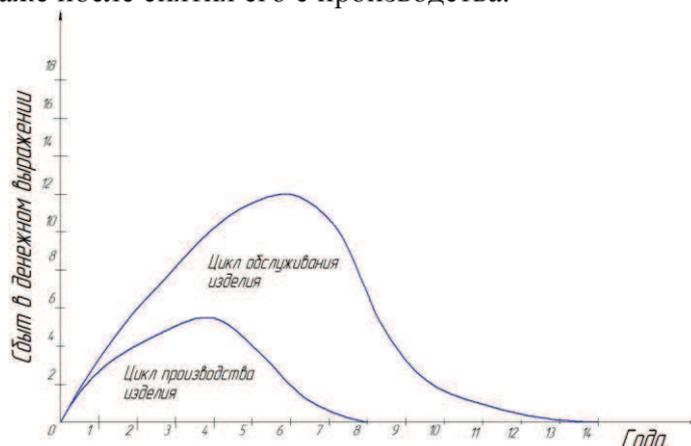


Рисунок 5. Кривые цикла обслуживания изделия и цикла производства изделия

Выводы

Высокотехнологическое оборудование, каким и являются газотурбинные двигатели, нуждается в квалифицированном обслуживании, и та компания, которая предоставляет заказчикам наилучшие условия, будет конкурентоспособнее других предприятий, производящих подобную продукцию. Послепродажное обслуживание, опирающиеся на современные положения логистики, позволяет без каких-либо изменений в производственном цикле изделия увеличить прибыль предприятия.

Литература

1. Пospelова О. Послепродажное обслуживание авиатехники: с учетом мирового опыта. – статья. – АвиаПорт.Ru.
2. DEF STAN 00-60. Integrated Logistic Support. Стандарт Министерства обороны Великобритании.
3. Судов Е.В., Левин А.И., Петров А.В., Чубарова Е.В. Технологии интегрированной логистической поддержки изделий машиностроения. М.: - ООО Издательский дом «Информбюро», 2006. – 232 стр.
4. Стандарт AeroSpace and Defence S2000M.

Методики оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций для обнаружения в их деятельности кризисных тенденций

к.э.н. доц. Ширяев Д.В.

Университет машиностроения
8 (495)644-16-73, shdmit@yandex.ru

Аннотация. В статье приведены и рассмотрены методики оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций по состоянию имущества, платёжеспособности.

способности, ликвидности, коэффициентам финансовой устойчивости организации обоснованные для выявления кризисных тенденций в их развитии.

Ключевые слова: кризис в организации, оценка устойчивости, оценка ликвидности, оценка имущества, оценка платёжеспособности, коэффициенты, оптимальные величины

Среди разновидностей кризисов в развитии организации можно и целесообразно выделить так называемый кризис ликвидности, когда растущие убытки грозят потерей платёжеспособности и приводят к банкротству. Такой кризис может иметь несколько последовательных стадий:

Начальная, которая характеризуется некоторым снижением эффективности в производстве и сбыте продукции, при котором происходит рост товарно-материальных запасов, возникают проблемы с качеством продукции, падают продажи и т.п.

Средняя, в рамках которой наблюдается нехватка оборотных средств, происходит приостановка поставок продукции в кредит, возникает напряжённость с кредитным финансированием, задержки в выплате зарплат персоналу.

Заключительная, когда организация находится в ситуации потери управляемости, не исполняются графики производства и поставок, кредиторы требуют возвратов, поставщики сырья – скорейшей оплаты или предоплаты.

Анализ финансовой состоятельности по основным параметрам решает в этой связи комплекс задач экономического характера и имеет прогностический и профилактический смысл. Целью такого анализа является выявление кризисных тенденций в деятельности коммерческих организаций.

Главная задача анализа финансовой состоятельности сводится к оценке величины и структуры активов и пассивов баланса. Такой анализ необходим для того, чтобы определить, насколько организация самостоятельна с финансовой точки зрения, отвечает ли состояние активов и пассивов баланса условиям хозяйственной деятельности.

С точки зрения финансово-хозяйственной деятельности, для диагностики возможности появления кризисных тенденций в развитии организаций в рамках антикризисного управления необходимо принять следующие меры:

- 1) оценка состояния имущества организации,
- 2) оценка платёжеспособности организации,
- 3) оценка ликвидности организации,
- 4) оценка финансовой устойчивости организации.

Таким образом, для проведения анализа в коммерческих организациях за основу берутся данные оперативного и бухгалтерского учёта результатов деятельности.

Оценка имущества организации строится на традиционных показателях объёма реализации и прибыли. Методикой такого анализа можно считать сравнение этих показателей в динамике. По каждому из указанных показателей может устанавливаться плановое (проектное, целевое) значение, с которым сравниваются фактические значения показателей на конец отчётного периода. Наиболее адекватные действительному положению дел в организации выводы делаются в результате сопоставления темпов их изменения.

При проведении имущественного анализа организации речь идёт о стоимостной оценке имущества, которая даёт обоснование эффективности вложений в активы организации. Имущественное положение организации характеризуется структурой и состоянием её активов, которые тесно связаны в экономическом смысле с потенциалом организации.

Оценка структуры стоимости имущества делается на основе динамического аналитического баланса. Она показывает долю каждого элемента структуры в активах и собственных средствах в пассивах, покрывающих их. Анализируя изменения в статьях актива и пассива баланса, можно сделать вывод о том, через какие источники осуществлялся приток денежных

средств, и на какие активы они были израсходованы.

Для оценки группируются статьи баланса следующим образом:

1. Имущество предприятия
 - 1.1. Имобилизационные активы
 - 1.2. Оборотные активы
 - 1.2.1. Запасы
 - 1.2.2. Дебиторская задолженность
 - 1.2.3. Денежные средства

С ними сравниваются цифры статей баланса по пассивам:

1. Источники формирования имущества
 - 1.1. Собственный капитал
 - 1.2. Заёмный капитал (долгосрочные пассивы)
 - 1.2.1. Кредиторская задолженность
 - 1.2.2. Краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы.

Данную оценку следует проводить за временной период от 3 лет, где фигурируют абсолютные, относительные величины, отражены изменения в абсолютных величинах и структуре на конец начального и конечного периодов, а также вычислены темпы роста по каждой из статей баланса.

Выводы целесообразно делать по следующим параметрам:

- увеличилось или уменьшилось имущество организации за исследуемый период;
- какое место в структуре имущества занимают запасы как менее ликвидные из рассматриваемых активов;
- какие из источников формирования имущества преобладают (заёмные средства или собственный капитал);
- каково соотношение долгосрочных пассивов и краткосрочных в формировании имущества;
- какая статья в оборотных активах преобладает.

Оценка платёжеспособности означает, что у организации имеется достаточно денежных и эквивалентных им средств, которые могут покрыть кредиторскую задолженность в установленные сроки.

К основным факторам платёжеспособности можно отнести следующие:

- на расчётном счёте достаточно средств для покрытия кредиторской задолженности;
- кредиторская задолженность погашается вовремя и планомерно.

Оценка ликвидности организации имеет в виду наличие у неё оборотных средств в количестве, достаточном для погашения её текущих (краткосрочных) обязательств.

Главным признаком ликвидности служит соотношение оборотных активов в части денежных средств над краткосрочными пассивами. Если мы имеем дело с существенным превышением оборотных активов – это может говорить о хорошем финансовом положении организации с точки зрения ликвидности. Если стоимость оборотных активов невелика в сравнении с краткосрочными пассивами, то это говорит о неустойчивости финансового положения организации.

Ликвидность организации отражает соотношение активов по уровню ликвидности и обязательств той или иной степени срочности.

Классифицировать активы по степени ликвидности и пассивы по степени срочности можно следующим образом:

Активы:

- наиболее ликвидные активы (Активы *****) – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- быстрореализуемые активы (Активы ***) – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение года и прочие оборотные активы;

- медленно реализуемые активы (Активы **) – Запасы за исключением расходов будущих периодов и НДС, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через год;
- наименее реализуемые активы (Активы *) – Внеоборотные активы.

Пассивы:

- наиболее срочные обязательства (Пассивы ****) – Кредиторская задолженность;
- краткосрочные пассивы (Пассивы ***) – Краткосрочные заёмные средства и прочие краткосрочные пассивы;
- среднесрочные и долгосрочные пассивы (Пассивы **) – долгосрочные кредиты и заёмные средства, а также доходы будущих периодов, фонды потребления, резервы предстоящих расходов и платежей;
- постоянные пассивы (Пассивы *) – собственные средства за исключением расходов будущих периодов и убытков.

Абсолютная ликвидность баланса отражается следующим образом:

$$\text{Активы}^{****} \geq \text{Пассивы}^{****}$$

$$\text{Активы}^{***} \geq \text{Пассивы}^{***}$$

$$\text{Активы}^{**} \geq \text{Пассивы}^{**}$$

$$\text{Активы}^{*} \leq \text{Пассивы}^{*}$$

Следует отметить, что реализация последнего неравенства возможна при выполнении предыдущих, поскольку:

$$\text{Активы}^{****} + \text{Активы}^{***} + \text{Активы}^{**} + \text{Активы}^{*} = \text{Пассивы}^{****} + \text{Пассивы}^{***} + \text{Пассивы}^{**} + \text{Пассивы}^{*}$$

Это значит, что организация обладает минимальным уровнем финансовой устойчивости, имеются собственные оборотные средства:

$$(\text{Пассивы}^{*} - \text{Активы}^{*}) > 0.$$

В той ситуации, когда одно или несколько неравенств имеют противоположный от идеального знак, это свидетельствует о том, что недостаток высоколиквидных средств может быть восполнен менее ликвидными. Однако в реальной платёжной ситуации менее ликвидные активы не смогут заменить более ликвидные.

Напротив, баланс абсолютно неликвиден, когда:

$$\text{Активы}^{****} \leq \text{Пассивы}^{****}$$

$$\text{Активы}^{***} \leq \text{Пассивы}^{***}$$

$$\text{Активы}^{**} \leq \text{Пассивы}^{**}$$

$$\text{Активы}^{*} \geq \text{Пассивы}^{*}$$

Это означает, что баланс отражает отсутствие собственных оборотных средств и невозможность погасить текущие обязательства без продажи части активов.

Данную методику анализа можно охарактеризовать как приближённую. Детальный анализ проводится с помощью ряда аналитических финансовых коэффициентов.

В мировой практике принято использовать три коэффициента, отражающие ликвидность организации: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности – является наиболее принципиальным критерием ликвидности организации, поскольку показывает, какая часть краткосрочных пассивов (заёмных средств) может быть покрыта немедленно.

$$K_a = \frac{\text{Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные заёмные средства и прочие краткосрочные пассивы}}$$

Следует отметить, что величина краткосрочных пассивов менее изменчивая величина, чем сумма денежных средств, зависящая от текущих факторов. Изменчивость денежных средств прежде всего связана с абсолютностью их ликвидности и управленческим фактором.

Рекомендуемое значение коэффициента 0,187. Если коэффициент ниже рекомендуемого, это должно служить симптомом к появлению кризисных тенденций в организации.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) – является обобщённой оценкой ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов организации приходится на один рубль текущих обязательств.

$$K_1 = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{Запасы}}{\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы}}$$

Отметим, что по сути коэффициент отражает то, что организация погашает краткосрочные обязательства за счёт текущих активов, тогда, в случае, если текущие активы превышают текущие обязательства, то организация рассматривается как успешная. Также следует сказать о том, что желательно рассматривать данный показатель в динамике, поскольку его размер может изменяться в зависимости от вида деятельности. Рост показателя в динамике можно считать благоприятной тенденцией, и напротив, снижение – неблагоприятной.

Рассматриваемый коэффициент имеет ряд особенностей, важных для установления его достоверности:

- поскольку коэффициент включает оценку запасов, а методы её оценки по степени ликвидности могут быть различными, необходимо учитывать это при расчётах особенно в случаях эффективной (неэффективной) работы организации в управлении запасами;
- дебиторская задолженность, включаемая в расчёт коэффициента, также может варьироваться в зависимости от сроков её погашения;
- некоторые организации с высокой оборачиваемостью денежных средств (например, торговые) могут получить невысокие показатели коэффициента текущей ликвидности.

В связи с этим считаем, что брать за основу лишь коэффициент текущей ликвидности в анализе ликвидности организации нельзя без внимания к двум остальным (коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент быстрой ликвидности).

Принятое рекомендуемое значение коэффициента варьируется от 1 до 2.

Коэффициент быстрой ликвидности вычисляется по более узкому кругу текущих активов нежели коэффициент текущей ликвидности.

$$K_6 = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы}}$$

Основания исключения из этого коэффициента запасов состоят в том, что запасы относятся к группе наименее ликвидных активов, а денежные средства, которые можно получить в случае ускоренной реализации запасов будут ниже, чем реальная стоимость запасов. Принято считать, что в случае ликвидации организации можно выручить в среднем около 40 – 50 % от реальной стоимости запасов.

Кредиторская и дебиторская задолженности представляют собой способ взаимного кредитования контрагентов. Очевидно, что в целом по экономике суммы дебиторской и кредиторской задолженностей равны. Каждая организация заинтересована в том, чтобы сумма кредита, полученного от поставщиков, не превышала сумму задолженности своих покупателей. При расчетах коэффициента в динамике необходимо обращать внимание на факторы, обуславливающие его изменения.

Принятое рекомендуемое значение коэффициента должно находиться в промежутке от 1 до 2.

Таким образом, показатели трёх приведённых выше коэффициентов могут служить частью оценки финансовой деятельности коммерческой организации для обнаружения кризисных тенденций.

Помимо вышеизложенных показателей возможность наличия кризисных тенденций в коммерческих организациях диагностируется с помощью оценки финансовой устойчивости организации, которую характеризуют другие относительные показатели - показатели финан-

совой устойчивости организаций.

Коэффициенты, характеризующие состояние оборотных средств:

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счёт собственных средств:

$$K_o = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{запасы+ден средства краткосрочные фин вложения деб задолженность и проч оборотные активы}}.$$

Нормальное значение показателя должно быть больше 0,1.

2. Коэффициент маневренности собственного капитала, показывает, какой частью собственных оборотных средств организации можно свободно маневрировать:

$$K_m = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Обеспечение собственных текущих активов собственным капиталом является гарантией финансовой устойчивости организации при неустойчивой кредитной политике. Чем выше значение коэффициента, тем лучше это характеризует финансовое состояние, однако уровень коэффициента всё же зависит от сферы деятельности организации. В фондоёмких производствах, где значительная часть собственных средств является источником покрытия производственных фондов, уровень показателя коэффициента может быть ниже, чем в материалоёмких производствах.

Оптимальная величина показателя этого коэффициента находится в пределах от 0,4 до 0,6.

Показатели, определяющие состояние основных средств и степень финансовой независимости:

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости, концентрации собственного капитала) показывает размер финансового риска при выдаче кредита. Он указывает, каков удельный вес общей суммы собственного капитала в общем итоге баланса:

$$K_{авт} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}.$$

Высокие значения показателя говорят о том, что все обязательства организации могут быть покрыты собственными средствами. Рост данного показателя в динамике отражает укрепление финансовой независимости организации.

Минимальное нормативное значение коэффициента 0,5.

2. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств показывает, какая часть деятельности организации финансируется кредиторами, то есть, сколько заёмных средств приходится на 1 рубль собственных. Иными словами, это коэффициент долга по отношению к собственным средствам:

$$K_{зис} = \frac{\text{Заёмный капитал+Кредиторская задолженность}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Высокое значение коэффициента (≥ 1) характеризует неблагоприятную тенденцию, когда большая часть активов формируется за счёт заёмных средств. Допустимо возможный уровень коэффициента определяется спецификой работы и видом деятельности организации и, главное, скоростью оборота оборотных средств.

3. Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств показывает, насколько интенсивно организация использует заёмные средства для ввода их в производство, его обновления и расширения:

$$K_{дзс} = \frac{\text{Долгосрочный капитал}}{\text{Долгосрочный капитал+Собственный капитал}}.$$

Показывает, сколько долгосрочных заёмных средств (в т.ч. инвестиций) приходится на 1 рубль собственных. Этот коэффициент отличается от предыдущего длительностью использования заёмных пассивов.

4. Индекс постоянного актива показывает, какова доля основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств:

$$I_{па} = \frac{\text{Внеоборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Норматив индекса составляет 0,4 – 0,6.

Если повышается коэффициент маневренности собственного капитала, то индекс постоянного актива снижается, и наоборот. Так, коэффициент маневренности собственного капитала и индекс постоянного актива в сумме дают единицу.

Приведённые показатели оценки финансовой устойчивости организации необходимо рассматривать в динамике.

Выводы

Для того, чтобы выработать правильные решения по выходу организации из кризисного или предкризисного состояния, необходимо провести углубленный финансовый анализ. Помимо знакомства с бухгалтерским балансом необходимо провести оперативный анализ показателей деятельности организации. Сложность реализации функций антикризисного менеджера усугубляется динамичностью рыночных тенденций, изменением макроэкономических показателей и других факторов внешней и внутренней среды. При анализе должны учитываться отраслевые и региональные особенности деятельности организации. При этом необходимо иметь в виду, что на показатели, относящиеся к началу и к концу отчётного периода, оказывают влияние инфляционные процессы. В условиях Российской экономики необходимо применять корректирующие коэффициенты, отражающие уровень инфляции, который всё ещё остаётся выше среднеевропейского.

Литература

1. Банк В.Р., Тараскина А.В. Сравнительные методы экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов / Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. Выпуск 2. – Волгоград: Изд-во ВОЛГУ, 2002.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности – Минск: РЕПО, 2012. – 367 с.
3. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Богданова Т.А., Градов А.П. и др.; Под ред. Градова А.П. и Кузина Б.И. - СПб.: "Специальная литература", 2004. - 511с.

К вопросу о типологии социальной организации малого бизнеса в южных республиках России

д.э.н. проф. Цогоев В.Г., к.э.н. доц. Дзакоев З.Л.
Университет машиностроения, ООО «Эксперт-Менеджмент»
8-919-107-26-66, asp_sp@mail.ru

Аннотация. В статье предложен подход к социальной стратификации малого бизнеса в российских регионах.

Ключевые слова: типология социальной организации, малый бизнес, регион.

После финансового кризиса 2008–2009 годов в южных республиках России углубилась социальная стратификация малого бизнеса. Могут быть выделены следующие преобладающие типы его социальной организации: административный, инновационный, торгово-бытовой, этнический, женский, люмпенский, коммуникационный, интеграционный.

Административный тип социальной организации малого бизнеса представлен бывшими функционерами и аппаратчиками административных и хозяйственных иерархий, «цеховиками», криминальными лидерами и преимущественно ориентируется на операции с экспортными (нефть, цветные металлы) и подакцизными товарами (алкогольные напитки, нефтепродукты), банковское дело, производство промышленной продукции, организацию респектабельных заведений торговли (торговый центр, фирменный магазин), общественного