

## РАЗРАБОТКА ЛИМИТОВ ДОЛГОВОЙ ПОЗИЦИИ В ЦЕЛЯХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

*Хмельницкая Н.В.*

*Северо-Кавказский филиал Московского гуманитарно-экономического  
института, г. Минеральные Воды, Российская Федерация*

Реферат. На основе оценки стратегической финансовой позиции машиностроительного предприятия определена наиболее предпочтительная в сложившейся ситуации стратегия финансового обеспечения устойчивого роста, направленная на обеспечение воспроизводственных процессов и прироста активов, обеспечивающих сбалансированность параметров роста операционной деятельности и уровня финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая политика, устойчивый рост, кредитные риски, лимит долговой позиции.

Актуальность исследования в условиях специфики российской экономики несомненна: именно финансовая политика призвана учесть многофакторность, многокомпонентность и многовариантность управления предприятием для достижения стратегических целей и выполнения поставленных задач [1].

Основными направлениями деятельности исследуемого ООО «ТТЛ» является оказание услуг по проектированию технологической оснастки для изготовления изделий из пластмасс; производство пресс-форм, штампов и выполнение работ по механообработке, шлифованию, фрезерованию, сварочным работам по сталям и сплавам, термообработке, хромированию, электроэрозии и фотохимгравированию.

Для осознанного выбора приоритетного направления стратегического развития предприятия выполнен анализ внешней и внутренней финансовой среды предприятия. Финансовое управление предприятием в стратегической перспективе характеризуется приростным стилем, то есть постановкой стратегических целей от достигнутого уровня, так как ООО «ТТЛ» находится в стадии зрелости жизненного цикла [2].

Что касается внешнего окружения, предприятие может рассчитывать на положительные тенденции развития рынков технологической оснастки и металлообработки. Это связано с «вынужденной» интенсификацией российской пищевой, обрабатывающей промышленности, машиностроения, строительства, что обеспечивает возможности стабильного развития предприятия. С другой стороны, стабильному развитию предприятия угрожает ряд существенных недостатков, для устранения которых потребуются значительные объёмы финансовых ресурсов, а так как собственных свободных средств у предприятия недостаточно, то привлечение заёмных финансовых ресурсов оказалось по большей части единственным способом осуществления перевооружения производства и освоения новых современных программных средств.

Изначально кредитный риск ООО «ТТЛ» велик в связи со спецификой производимой продукции. Чаще всего технологическую оснастку заказывают с целью оснащения вновь создаваемого производственного предприятия, иногда в рискованной сфере деятельности или с целью производства инновационной продукции, продукции, не имеющей аналогов, для оснащения новых производственных подразделений – то есть заказчиками оснастки выступают организации, деятельность которых характеризуется относительно высоким уровнем предпринимательского риска.

Предлагаемая в результате финансовая стратегия предпринимательского стиля (агрессивного, ориентированного на ускоренный рост) управления финансовой деятельностью, в наибольшей степени корреспондирует со стратегическим управлением. Выделение при этом доминантных сфер стратегического развития позволит обеспечить идентификацию приоритетных направлений, обеспечивающих успешную реализацию её главной целевой функции – возрастания рыночной стоимости предприятия в долгосрочной перспективе [2].

Прежде всего, разработанная финансовая стратегия ООО «ТТЛ» направлена на рост объёма операционной деятельности. Дабы избежать при этом резкого скачка дебиторской задолженности, которая со временем рискует превратиться в просроченную или даже в безнадежную, прежде всего, необходимо разработать внутренние механизмы нейтрализации рисков [3].

В качестве внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков предлагается установить лимиты долговой позиции в целях повышения эффективности управления заёмным капиталом, обеспечения финансовой устойчивости и минимизации риска снижения платёжеспособности [4].

Проектируемые лимиты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Проектируемые лимиты долговой позиции

Название лимита	Значение лимита	
	целевое	максимально допустимое
Лимит по сумме собственных средств	$ЗК \leq 0,8 \cdot СК$	$ЗК \leq СК$
Лимит по текущей ликвидности	$ЗК \text{ кратк.} \leq 0,8 \cdot ОА$	$ЗК \text{ кратк.} \leq ОА$
Лимит по долговому покрытию	$ЗК \text{ кратк.} \leq (V - Н) / 3$	$ЗК \text{ кратк.} \leq (V - Н) / 2$
Лимит по финансовой устойчивости	$(СК + Зкдолг.) \square 0,8 \cdot К$	$(СК + Зкдолг.) \square \square 0,6 \cdot К$
Лимит по абсолютной ликвидности	$Зккратк. \leq 4,5 \cdot (ДС + КФВ)$	$Зккратк. \leq 5 \cdot (ДС + КФВ)$
Лимит по срочной ликвидности	$Зккратк. \leq 1,25 \cdot (ОА - З)$	$Зккратк. \leq 1,42 \cdot (ОА - З)$

Здесь ЗК – суммарная величина заёмного капитала,  
 СК – суммарная величина собственного капитала.  
 ЗК кратк. – суммарная величина краткосрочного заёмного капитала,  
 ОА – суммарная величина оборотных активов.  
 V – размер выручки за предшествующие отчётной дате четыре квартала,  
 Н – сумма платежей по налогу на прибыль за предшествующие отчётной дате четыре квартала.

Зкдолг. – суммарная величина долгосрочного заёмного капитала,  
 К – общая суммарная величина капитала.

Зкдолг. – суммарная величина долгосрочного заёмного капитала,  
 ДС – суммарная величина денежных средств,  
 КФВ – суммарная величина краткосрочных финансовых вложений.  
 З – суммарная величина товарно-материальных запасов.

Долговая позиция предприятия, определяемая по данным фактической бухгалтерской отчетности должна соответствовать всем разработанным лимитам долговой позиции [5]. Максимально допустимый лимит представляет собой промежуточный лимит, по достижении которого ООО «ТТЛ» должно разработать меры по достижению величины целевого лимита.

Расчёт и определение соответствия разработанных лимитов допустимым значениям предлагается осуществлять ежеквартально. В случае соответствия долговой позиции предприятия разработанным лимитам определяется возможность заключения кредитных договоров, договоров займа.

В том случае, если долговая позиция предприятия не соответствует одному или нескольким лимитам следует разработать план нормализации долговой позиции, ответственность за реализацию которого должна быть возложена на генерального директора ООО «ТТЛ»

В качестве одного из основных требований к применению лимитов следует отнести возможность их оперативного контроля и корректировки в условиях изменения ситуации. [6]. Стратегическая гибкость представляет собой потенциальную возможность предприятия быстро корректировать или разрабатывать новые стратегические финансовые решения при изменившихся внешних и внутренних условиях осуществления финансовой деятельности. Она достигается при такой внутриорганизационной координационной деятельности, при которой финансовые ресурсы могут быть легко переведены из одних стратегических зон хозяйствования или хозяйственных единиц в другие [7].

#### Список использованных источников

1. Виноградская Н.А. Новые приоритеты в работе финансового руководителя компании. Научные труды Sworld. 2014. Т. 24. № 3. С. 75-78.
2. Ларионова А.А. Финансовое обоснование стратегии развития предприятия Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 267-269.

3. Ларионова А.А., Зотикова О.Н. Практические аспекты проведения финансового анализа на предприятии. // В сборнике: Актуальные проблемы налогообложения и развития ключевых сфер экономики Сборник статей VI Всероссийской научно-практической заочной конференции с международным участием. 2015. С. 96-100
4. Вихрова Н.О. Практические аспекты управления финансовой устойчивостью компании. Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 6-1. С. 62-65
5. Виноградская Н.А., Очерет А.Ю. Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием // Экономика в промышленности. 2010. № 4. С. 28-37
6. Ларионова А.А., Зайцева Н.А., Мартыненко И.Н. Подходы к повышению качества дебиторской задолженности. // Научное обозрение. 2014, №11-1, с.245-250.
7. Виноградская Н.А., Каплин А.С. Практика использования механизма самооценки кредитоспособности предприятия. // Экономика в промышленности. -2011. -№4. –с. 68-73.

УДК 631.16:338.5

## ПРОБЛЕМА ПАРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

*Чеплянская Н.М., н.с.*

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,  
г. Минск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассмотрена концепция паритетного развития сельского хозяйства, проанализированы основные подходы к определению ценового диспаритета и представлены результаты оценки его масштаба в Республике Беларусь.

Ключевые слова: паритет цен, эквивалентность обмена, индекс цен на сельскохозяйственную продукцию, индекс цен на промышленную продукцию

Обеспечение паритетного развития агропромышленного комплекса является одним из факторов эффективного функционирования сельского хозяйства. При этом важную роль для аграрного сектора играет ценовой паритет, под которым понимается соотношение индексов цен на промышленные товары (услуги), используемые в сельскохозяйственном производстве, и цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию. Данную проблему следует считать актуальной в силу не однородности рыночной структуры агропромышленного комплекса, отличающейся более высокой степенью монополизации I и III сфер, предприятия которых определяют для сельскохозяйственных товаропроизводителей выгодные для себя цены [1, 2, 3].

Первые попытки решения проблемы паритетных отношений в сельском хозяйстве были предприняты в США. Закон о регулировании сельского хозяйства, принятый 12 марта 1933 года, предусматривал поддержание цен на продукцию сельского хозяйства на уровне, гарантирующем производителям получение нормального дохода на основе концепции паритета. Отмечалась необходимость обеспечения постоянным соотношения между ценами на сельскохозяйственную продукцию и ценами на потребляемые фермерами товары и услуги.

Оценка эквивалентности обмена проводилась также в период существования СССР. Для этого применялись различные методические подходы. Один из них заключался в расчете соотношений индексов закупочных цен и текущих материальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Согласно другому подходу эквивалентность обмена в АПК определялась на основе межотраслевого баланса при сопоставлении цен реализации с затратами труда на производство продукции.

В той или иной форме возмещение потерь от ценового диспаритета и применение мер по его сглаживанию осуществлялись в странах с переходной экономикой и реализуются в экономически развитых государствах, например, в форме прямых платежей [4, 5, 6].

В настоящее время выделяют два основных методических подхода, позволяющих оценить эквивалентность экономических отношений в агропромышленном комплексе:

1. Подход, основанный на сопоставлении индикативной и фактической отраслевой рентабельности. Под первой понимается рентабельность, отражающая такую степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. Ресурсов, при которой обеспечивается расширенное воспроизводство. Сопоставление ее с фактическим значением позволяет судить о степени эквивалентности обмена.