

12. Мавлеев А. Ю. Инструменты развития человеческих ресурсов // Проблемы современного социума глазами молодых исследователей XI : Материалы XI Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, студентов, магистрантов и аспирантов, Волгоград, 15 мая 2019 года. Волгоград, 2019. С. 348—351.

13. Развитие кадрового потенциала // HR-директор. 2021. URL: <https://www.hr-director.ru/article/66702-qqq-17-m5-razvitiie-kadrovogo-potentsiala> (дата обращения: 27.03.2023).

14. Неларин Корнелиус. HR менеджмент. Поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика. М. : Балнс Бизнес Букс. 2018. 498 с.

15. Трящина Н. Ю., Звиаддзе Г. Б. Эффективное управление и использование трудовых ресурсов // Эпоха науки. 2019. № 20. С. 448—452.

REFERENCES

1. Personnel management: textbook. V. P. Bychkov (ed.). Moscow, INFRA-M Publ., 2018. 237 p. (In Russ.)
2. Kartashova L. V. Human resource management. Textbook. Moscow, INFRA-M Publ., 2019. 235 p. (In Russ.)
3. Voronina N. F. The essence of the concept of “human potential”. *Nauchnoe obozrenie. Seriya 1. Ekonomika i pravo = Scientific review. Series 1. Economics and law*. 2017;4—5:95—102. (In Russ.)
4. Human potential: the experience of an integrated approach. I. T. Frolov (ed.). Moscow, Nauka Publ., 2019:329(In Russ.)
5. Dessler G. Personnel management trans. 9th English ed. 4th ed. Moscow, Laboratoriya znanii Publ., 2020. 802 p. (In Russ.)
6. Malgarayeva Zh. K., A. Sayapil Strategy of using human potential. *Vestnik Kyrgyzskogo ekonomicheskogo universiteta im. M. Ryskulbekova = Bulletin of the M. Ryskulbekov Kyrgyz University of Economics*. 2014;2(29):107—109. eLIBRARY ID: 46393515. EDN: MUYYGU. (In Russ.)
7. Il'yasova M. K. Strategic management as the basis of enterprise development. *Uchenye zapiski Krymskogo inzhenerno-pedagogicheskogo universiteta = Scientific notes of the Crimean Engineering Pedagogical University*. 2019;4(66):125—129. (In Russ.)
8. Order No. 49 of Gazprom OAO dated November 7, 2006 “Human Resource Management Policy of Gazprom PAO, its Subsidiaries and Organizations”. (In Russ.)
9. Comprehensive program for improving the efficiency of human resource management of Gazprom PAO, its subsidiaries and organizations for the period 2021—2025. 38 p. (In Russ.)
10. Annual report of PAO Gazprom for 2021. 160 p. (In Russ.)
11. Malyshev D. S. Efficiency of the organization’s personnel: essence, relevance, approaches to evaluation. *Kazanskaya nauka = Kazan Science*. 2019;40—50. (In Russ.)
12. Mavleev A. Yu. Instruments of human resources development. *Problemy sovremennogo sotsiuma glazami molodykh issledovatelei XI = Problems of modern society through the eyes of young researchers XI : Materials of the XI all-Russian scientific and practical conference of teachers, students, undergraduates and postgraduates. Volgograd, May 15, 2019. Volgograd, 2019:348—351. (In Russ.)*
13. Development of human resources. *HR-director*. 2021. (In Russ.) URL: <https://www.hr-director.ru/article/66702-qqq-17-m5-razvitiie-kadrovogo-potentsiala> (accessed: 27.03.2023).
14. Nelarin Cornelius. HR management. Search, selection, training, adaptation, motivation, discipline, ethics. *Moscow, Balans Biznes Buks*, 2018. 498 p. (In Russ.)
15. Tryastsina, N. Yu., Zviadadze G. B. Effective management and use of labor resources. *Epokha nauki. =Epoch of Science*. 2019;20:448—452. (In Russ.)

Статья поступила в редакцию 01.04.2023; одобрена после рецензирования 12.04.2023; принята к публикации 16.04.2023.
The article was submitted 01.04.2023; approved after reviewing 12.04.2023; accepted for publication 16.04.2023.

Научная статья

УДК 338.27

DOI: 10.25683/VOLBI.2023.63.639

Marina Alexandrovna Chirskaya

Candidate of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Financial and HR Management
Rostov State University of Economics (RSUE)
Rostov-on-Don, Russian Federation
shurshara@yandex.ru

Марина Александровна Чирская

канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры финансового и HR менеджмента,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Ростов-на-Дону, Российская Федерация
shurshara@yandex.ru

ИНДИКАТОРЫ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

5.2.4 — Финансы

Аннотация. Трансформация рыночной среды в 2023 г. сопровождается одновременными изменениями в системе финансового планирования и прогнозирования на макро-

и микроуровне, дифференцируя используемые финансовые показатели и индикаторы в зависимости от их практической значимости. Кризисные явления ряда лет, вызвавшие

рост неплатежеспособных организаций, постепенно уравновешиваются рациональной государственной финансовой политикой и грамотной трансформацией законодательно-правового регулирования, при сохранении свободы ведения предпринимательства в стране. Вероятность наступления банкротства при обновлении производственно-бытовых связей теряет свое ключевое значение в качестве ориентира для разработки изменений в применяемом инструментарии финансирования и инвестирования, что вызвано активным поиском среди предпринимателей возможностей использования их финансовых ресурсов и бизнес-идей. Поэтому представляется возможным выделить три показателя с высоким прогностическим значением для целей планирования и прогнозирования: это коэффициент автономии, который позволяет оценить степень самостоятельности организации в отношении сформированных источников финансирования, при учете оценки организации со стороны кредиторов; это доля просроченной дебиторской задолженности

в ее величине, что отражает тип применяемой кредитной политики и дает основание вносить в нее обоснованные коррективы, а также рентабельность активов, рост которой свидетельствует о постоянном поиске вариантов альтернативного использования имущества предпринимателя. Синтез этих показателей дает возможность оценить фактическую финансовую ситуацию с различных сторон деятельности организации, положение в своей рыночной среде и бизнес-сообществе, позиционирование в отношении потребителей и форм воздействия на ускорение оборота средств, а также активное намерение предпринимателя продолжать успешную работу, несмотря на все новые вызовы высоко динамичной экономической среды 2023 г.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовое прогнозирование, экономические индикаторы, банкротство, финансовый анализ, финансовый менеджмент, дебиторская задолженность, коэффициент автономии, кредитная политика, рентабельность активов

Для цитирования: Чирская М. А. Индикаторы в сфере финансового планирования и прогнозирования деятельности организаций // Бизнес. Образование. Право. 2023. № 2(63). С. 139—147. DOI: 10.25683/VOLBI.2023.63.639.

Original article

INDICATORS IN THE FIELD OF FINANCIAL PLANNING AND FORECASTING OF THE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS

5.2.4 — Finance

Abstract. The transformation of the market environment in 2023 is accompanied by simultaneous changes in the system of financial planning and forecasting at the macro and micro levels, differentiating the used financial indicators and indicators depending on their practical significance. The crisis phenomena of a number of years, which caused the growth of insolvent organizations, are gradually balanced by a rational state financial policy and a competent transformation of legislative and legal regulation, while maintaining the freedom of doing business in the country. The probability of bankruptcy with the renewal of supply chains is losing its key importance as a guideline for developing changes in the financing and investment tools used, which is caused by the active search of entrepreneurs for opportunities to use their financial resources and business ideas. Therefore, it seems possible to identify three indicators with a high predictive value for planning and forecasting purposes: the autonomy ratio, which allows you to assess the degree of independence of the organization in relation

to the formed sources of financing, taking into account the assessment of the organization by creditors; the share of overdue accounts receivable in its value, which reflects the type of credit policy applied and gives grounds to make reasonable adjustments to it, as well as the return on assets, the growth of which indicates a constant search for options for alternative use of the entrepreneur's property. The synthesis of these coefficients makes it possible to assess the actual financial situation from various aspects of the organization's activities, the position in its market environment and the business community, positioning in relation to consumers and forms of influence on the acceleration of the turnover of funds, as well as the active intention of the entrepreneur to continue successful work, despite all the new challenges of a highly dynamic economic environment in 2023.

Keywords: financial planning, financial forecasting, economic indicators, bankruptcy, financial analysis, financial management, receivables, autonomy ratio, credit policy, return on assets

For citation: Chirskaya M. A. Indicators in the field of financial planning and forecasting of the activities of organizations. *Biznes. Obrazovanie. Pravo = Business. Education. Law.* 2023;2(63):139—147. DOI: 10.25683/VOLBI.2023.63.639.

Введение

Актуальность. Рациональное финансовое планирование и прогнозирование в условиях повышенной неопределенности экономической среды должно отвечать, с одной стороны, требованию практической значимости используемых индикаторов и показателей, с другой стороны, оно должно проводиться максимально оперативно, ввиду изменчивости параметров реализации разработанных планов и прогнозов. Необходимо уточнить, какие именно финансовые коэффициенты аккумулируют различные аспекты системы финансирования и инвестирования в организации в реалиях 2023 г. и насколько полно они отражают специфику применяемого в организации финансового механизма и возможности его трансформации для повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

Степень изученности. В информационных источниках широко представлена полемика по вопросам финансового планирования на макро- и микроуровне, ученые и практики при этом исходят из различных, зачастую противоположных постулатов и концепций, при этом фундаментальную направленность с высоким практическим значением имеют работы таких ученых, как Большаков С. В., Ковалев В. В., Шохин Е. И., которые проводят свои исследования, применяя прогрессивный инструментальный финансовый менеджмента для оценки текущих и перспективных возможностей хозяйствующих субъектов. Следует особо выделить научные разработки Екимовой К. В., Незамайкина В. Н., Хотинской Г. И., Шубиной Т. В., а также фундаментальные

работы И. Я. Лукасевича и Л. И. Черниковой, ориентированные на применение современных форм ведения планово-аналитической работы в организациях.

Целесообразность разработки темы обусловлена высокими требованиями к работе аналитических и плановых служб организаций, которые в настоящее время функционируют в условиях масштабных информационных потоков, противоречивости оценок текущего экономического положения в стране и перспектив его развития, на фоне усложнения задач по поддержанию финансовой устойчивости и сохранения организации как успешно функционирующего имущественного комплекса.

Научная новизна состоит в фиксации ограниченного перечня финансовых коэффициентов, дающих возможность в тесной взаимосвязи со спецификой современного состояния экономической среды в стране проводить процедуры финансового планирования максимально оперативно и обоснованно.

Основная **цель** исследования — обоснование применения ограниченного перечня коэффициентов, дающих комплексное представление о параметрах текущего финансового состояния и возможности разработки реалистичных финансовых планов и экономических сценариев.

Для достижения цели поставлены следующие **задачи**:

- на основании официальных статистических сведений изучить принципиальные тенденции рыночной среды 2023 г.;
- выделить показатели, дающие комплексное представление о системе финансирования и инвестирования с высоким прогностическим потенциалом;
- обосновать применение показателей и индикаторов, аккумулирующих выраженные тенденции экономической среды 2023 г., определяющие результативность процедур финансового планирования и прогнозирования.

Теоретическая значимость исследования состоит в критической оценке и ранжировании показателей, служащих целям финансового планирования и прогнозирования на конкретном этапе развития рыночных отношений в 2023 г., на фоне усиления неопределенности параметров функционирования отечественных организаций.

Практическая значимость исследования заключается в обосновании применения ограниченного перечня показателей, которые могут быть использованы в работе финансовых служб организаций различной отраслевой принадлежности и организационно-правовой формы.

Методология. В исследовании применены методы анализа и синтеза, ранжирования и рейтингования, методы расчета финансовых коэффициентов и прогностические методы экстраполяции направленности.

Основная часть

Современное общество представляет собой непрерывную смену состояний, тенденций, прогностических оценок. Пересматриваются не только параметры, характеризующие экономическую среду, меняются и приоритеты в иерархии таких оценок, что стало следствием иного формата экономических отношений и на этой основе — трансформации предпринимательского поля. Такие показатели, как уровень цифровизации экономики или доля ESG-ориентированных организаций еще десятилетие назад были мало значимы. Теперь, в реалиях 2023 г., характеристика экономического поля все чаще наполняется именно такими актуальными индикаторами. Разумный паритет между традиционными и новыми параметрами позволяет получить всестороннюю оценку экономической ситуации, что

дает основу для обоснованного финансового планирования и прогнозирования, не теряющих своей актуальности в любой рыночной ситуации.

Однако масштабное ускорение всех экономических процессов в обществе диктует необходимость выделения локализованной группы финансовых индикаторов, которые дадут возможность принимать решения оперативно, в соответствии со стратегическими целями и тактическими задачами организаций, а также исходя из возможности быстрой трансформации системы финансирования и инвестирования при существенных изменениях в среде функционирования коммерческих структур. «Финансовое планирование, с одной стороны, направлено на устранение возможности ложных действий, связанных с финансовой деятельностью организации, и, с другой стороны, на создание резервов и использование неиспользованных возможностей» [1, с. 627]. Поэтому обоснованный выбор параметров для такого планирования — актуальная задача финансовых менеджеров организации, на основании систематизации имеющейся официальной экономической информации и собственных данных бухгалтерской отчетности.

В текущее время происходит определенная адаптация системы планирования к новым требованиям перспективного развития, прее́мственность параметров и индикаторов в этой сфере находится еще в стадии становления и развития, поэтому представляется необходимым уточнить, какие именно традиционные экономические показатели деятельности организаций не теряют своего практического значения и в высоко рискованной рыночной среде 2023 года. В некоторых организациях все еще сохраняется формальный подход к планированию, однако в современной рыночной ситуации «план обязателен к исполнению не с точки зрения закона, а с точки зрения выживания предприятия» [2, с. 272].

Общепринятая и практически значимая оценка темпов и перспектив экономического развития государства и организаций может быть произведена на основе базовых финансовых параметров. «Первостепенной задачей финансовых аналитиков является оценка риска банкротства, влияющего на бизнес, проявлениями которого являются платежеспособность, баланс капитала, операционная способность, а также финансовые показатели прибыльности бизнеса» [3, с. 383]. То есть наиболее востребованным индикатором для разработки финансовых планов традиционно выступает прибыль (финансовый результат). Ее динамика максимально полно отражает рациональность принимаемых экономических решений на всех уровнях. «В 2021 г. 42,9 тыс. организаций получили прибыль в размере 32 541,6 млрд рублей, что на 90,1 % превышает значение предыдущего года; убыток — 14,2 тыс. организаций на сумму 2891,8 млрд рублей, что на 47,8 % ниже значения 2020 г. Доля организаций, получивших прибыль в 2021 г., составила 75,1 % (в 2020 г. — 70,6 %)» [4]. Такая высокая колеблемость определена беспрецедентным 2020 годом, в течение которого многие организации были вынуждены предельно сократить объем производства и сбыта, адаптируясь к условиям эпидемиологических ограничений.

Представленная официальная информация дает основание заключить: несмотря на практически непрерывные экономические и неэкономические (эпидемиологические, геополитические, социальные) вызовы и угрозы рыночной среды в течение ряда лет — доля убыточных организаций в 2021 г. снижалась, более 70 % предпринимательских структур оставались успешными. Размер убытков также уменьшался, что характеризует высокую адаптивность отечественных предпринимателей. При этом почти 30 % организаций по итогам 2021 г.

получали убытки, то есть в своей текущей деятельности не покрывали необходимые расходы за счет получаемой выручки.

В 2022 г. ситуация для многих коммерческих структур ухудшилась, в том числе и на основе непредвиденных обстоятельств, при этом наблюдалась высокая колеблемость прибыльности/убыточности в течение года, особенно в первой его половине: «доля убыточных организаций в России в январе — августе 2022 г. увеличилась на 1,1 процентного пункта по сравнению с показателем за аналогичный период 2021 г.» [5]. Однако такое снижение было существенно ниже многих негативных прогностических оценок, что свидетельствует об активном стремлении предпринимателей справляться с трудностями и искать новый формат применения своих финансовых средств и бизнес-идей. Сама рыночная среда открывала новые возможности для предпринимательских инициатив, особенно на фоне ухода многих зарубежных организаций с отечественного рынка. Тем не менее быстрого эффекта ожидать не следует: население крайне медленно адаптируется к обновленной потребительской корзине, на фоне укоренившегося предвзятого отношения к качеству отечественных товаров.

Важная роль в процессах повышения репутации отечественных товаропроизводителей отводится именно финансовому планированию: «Понимание и грамотное применение системы и комплекса методов финансового планирования и прогнозирования критически важно для успешной деятельности организаций всех секторов экономики: частных, государственных и некоммерческих организаций, и, в частности, корпоративных структур, так как оказывает решающее влияние и на деятельность в целом, и на репутацию организаций» [6, с. 116].

В конце 2022 г. многими аналитиками прогнозировалось нарастание негативных тенденций в перспективе, некоторые из них определяли долю убыточных организаций на уровне 30 %, но фактически «в 2022 г. 43,1 тыс. организаций получили прибыль в размере 31 310,2 млрд рублей, что на 3,6 % ниже значения предыдущего года; убыток — 15,2 тыс. организаций на сумму 5 384,7 млрд рублей, что на 90,7 % выше значения 2021 г. Доля организаций, получивших прибыль в 2022 г., составила 73,9 % (в 2021 г. — 75,1 %)» [7]. Это не столь существенное снижение, вполне характерное для адаптационного периода.

Таким образом, в 2022 г. более 26 % организаций имели убытки, отсюда логично предположить, что в перспективе, без внесения существенных корректив в систему финансирования и инвестирования, их может ожидать лишь банкротство и ликвидация. Также убыточность и последующее банкротство коммерческих организаций взаимосвязаны с множеством прочих элементов экономической сферы страны, так, «быстро растет роль налоговиков: в 2022 г. структуры ФНС инициировали банкротство компаний почти в четверти случаев (23,1 % дел), тогда как в 2020 г. речь шла только о 13 %» [8]. Активная позиция государства направлена на устранение заведомо устаревших форм ведения предпринимательства, при взаимосвязи с важностью выполнения всех обязательств на государственном уровне.

Большинство прогнозов, основанных на экстраполяции даже фундаментальных тенденций 2022 г., показывают свою крайне низкую точность: в текущем году отечественная экономика продолжает функционировать в условиях нарастающих санкций и внешнеэкономического давления. Использовать прежние экономические данные крайне проблематично, что связано с усилением рискованности предпринимательского поля. В связи с этим на ми-

кроуровне многие организации вынуждены оперативно переориентировать свой финансовый механизм и финансовое планирование на базе инструментария риск-менеджмента, а на макроуровне вносятся коррективы в бюджеты и государственные программы всех уровней, активно применяется сценарное прогнозирование.

Оценивая многомерность современного рыночного пространства, можно назвать систему планирования настоящим коммерчески ориентированным искусством: «Планирование в условиях рынка, ориентированное на удовлетворение потребностей клиентов, является весьма сложной интеллектуальной деятельностью, требующей создания и применения информационной базы данных, аналитической обработки информации, проектирования будущего, постоянной активности участников процесса планирования, их творческого подхода к оценке рынка и возможностей потребителей» [9, с. 193].

Отсюда следует вывод об ограниченности применения степени доходности/убыточности организаций в качестве обоснованного индикатора перспективного экономического планирования. Важно отметить и изменчивость потребительского спроса в условиях санкций: на фоне высоких инфляционных ожиданий можно было ожидать роста потребления, а по факту — растут накопления, то есть «население перешло к кризисной модели потребления, характеризующейся высокой нормой сбережений. Это приведет к слабости потребительского спроса в ближайшие кварталы, а, возможно, и годы» [10]. Следует ожидать разработку и использование новых инструментов активизации этого спроса, но пока «Счетная палата выступила с критикой прогноза Минэкономики на 2023—2025 гг. Среди основных спорных моментов — излишний оптимизм в отношении потребительского спроса и инфляции, а также завышенные ожидания по нефтяному экспорту» [11]. Структурируя потребительский спрос на типичный, нетипичный (в этом случае потребители ведут себя непредсказуемо) и неценовой, ориентироваться в финансовом планировании можно лишь на ту его часть, которая слабо меняется и предсказуема на разных стадиях экономического положения в стране.

Высокая неопределенность экономической ситуации в 2023 г. не позволяет дать сколь-нибудь достоверную оценку доли несостоятельных организаций в предпринимательском секторе, а прогностическое значение прибыльности/убыточности организаций не может служить аргументированной платформой для финансового прогнозирования и планирования на государственном уровне.

Те же тенденции характерны и на микроуровне: сокращение периода планирования до нескольких месяцев становится повсеместным, а проводить масштабные инвестиционно-ориентированные процессы при таком подходе практически невозможно. Нужны реалистические оценки перспектив деятельности организации, поэтому выбор локальных индикаторов финансового планирования в каждой хозяйствующей единице — приоритетная задача финансового менеджера, при одновременном усилении контроля над фактическим исполнением планов: «Контроль исполнения планов значим потому, что он может воздействовать на «авторитет» планирования на предприятии. Планы должны быть полезны для управления» [12, с. 155].

В целом оценить ситуацию с благополучием финансов организаций в 2023 г. можно лишь фрагментарно, используя официальные данные государственных органов. Определенные выводы и последующие прогнозы могут быть получены на основе динамики финансовых коэффициентов

действующих организаций, так как они, в отличие от абсолютных величин стоимостных показателей, характеризуют соотношение различных элементов системы финансирования и инвестирования, прежде всего, экономических возможностей и финансовых потребностей организации. Так, приоритетное практическое значение в условиях нестабильной среды имеет платежеспособность, так как именно она определяет степень синхронности денежного оборота. Динамика коэффициентов платежеспособности в течение 2019—2022 гг. представлена в табл. 1 [13].

Таблица 1

Динамика коэффициентов платежеспособности организаций (без субъектов малого предпринимательства) (по данным бухгалтерской отчетности, в %)

Год	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент автономии
2019	129,0	-9,5	40,7
2020	130,0	-7,2	38,7
2021	135,8	1,6	41,8
2022*	144,9	12,2	47,6

Примечание: * — по данным оперативной статистической отчетности.

Дать оценку финансового благополучия по коэффициенту текущей ликвидности не представляется практически значимым: на уровне отдельного хозяйствующего субъекта он имеет интерпретируемые нормативные значения (чаще — 1—2, иногда до 3), а в совокупности по всем организациям (в целом по стране) паритет между оборотными активами и краткосрочными обязательствами (именно это и определяет коэффициент текущей ликвидности) не отвечает аналитическим целям, это простое соотношение величины оборотных средств и размера краткосрочных платежей в экономике.

Представленный в табл. 1 коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Именно он отражает различные аспекты деятельности организации в рыночной среде, суммируя многие тенденции и оценки субъекта предпринимательства.

Таким образом, при практически бесконечном разнообразии финансовых коэффициентов, высокую прогностическую ценность имеет приведенный в табл. 1 коэффициент автономии, так как он отражает средства предпринимателя, вложенные в бизнес, которыми он рискует и которые надеется приумножить при благоприятном экономическом сценарии. Также этот параметр демонстрирует проявление принципа самофинансирования в финансовом механизме организации. Соответственно, недостающая часть финансируется за счет заемных источников, что характеризует степень надежности предпринимателя при оценке со стороны кредитного сектора. Рост коэффициента автономии в отечественной экономике на протяжении 2021—2022 гг. оценивается как положительное явление, при корреляции с выраженными финансовыми проблемами в кредитном сегменте экономики, что нашло отражение в затруднениях с полномасштабным привлечением заемных финансовых ресурсов.

Для воспроизводства любой структуры источников финансирования (а в рамках финансового менеджмента разработано несколько фундаментальных теорий, обосновывающих возможность/невозможность формирования оптимальной структуры капитала) важно оценивать размер и динамику получаемой выручки, то есть основа кругооборота средств организации — постоянство получения выручки от реализации продукции и оказания услуг. Во многом получение выручки важнее, нежели прибыли: организация может на определенном этапе своего развития получать убытки, при этом не уходить из своего рыночного сегмента. Выручка как экономический параметр позволяет синхронизировать потребности потребителей, их возможность и желание платить за товары и услуги, с готовностью предпринимателей поставлять на рынок востребованные товары и услуги.

Выручка представляет собой оценочный параметр применяемой организацией кредитной политики, то есть системы взаимоотношений с дебиторами. Именно кредитная политика выступает в качестве базы для всех прочих элементов финансовой политики: ценовой, затратной, снабженческо-заготовительной, заемной. Скорость и объем получаемых денежных средств определяют финансовую стабильность организации.

Так, кредитная политика основывается на обосновании и применении отсрочки/рассрочки платежей, скидок или наценок для отдельных категорий потребителей, групп товаров, при этом ценовые акции в сравнении с другими экономическими регуляторами не требуют существенных расходов. Однако следует учитывать и краткосрочность эффекта от таких действий, и оперативность реагирования конкурентов, и потери прибыли от сниженных цен. Чем более гибкая система ценообразования применяется в организации, тем выше ее финансовая устойчивость, в том числе и прогнозная, так как это снижает многие финансовые риски: «Дифференцированная система работы с заказчиками позволяет организации минимизировать риски, связанные с несвоевременным погашением дебиторской задолженности. Кроме того, индивидуальный подход — это всегда конкурентное преимущество, способствующее увеличению клиентской базы» [14, с. 142].

Отсюда следует логическая взаимосвязь с затратной политикой организации. Получаемые средства дают возможность финансирования всех произведенных организацией расходов, однако длительный срок кредитования потребителей увеличивает разрыв во времени между получением средств и их последующим вложением, а в условиях высокой инфляции это нарушает предсказуемость и стабильность кругооборота средств. Затратная политика в рамках общей экономической политики организации связана с кредитной наиболее плотно, а при низком влиянии фактора сезонности производства или сбыта их разрыв зачастую минимален.

Аналогично снабженческо-заготовительная политика разрабатывается на базе скорости реализации предыдущих заготовок. Особенно это актуально для торгового сегмента, имущественная база которых имеет значительные складские помещения. Несбалансированность этих компонентов финансовой политики вызывает не только затоваривание сбытовой сети организации — оно обременено дополнительными расходами на складирование и сопутствующее обслуживание нереализованных запасов. Также затоваривание в условиях быстро меняющихся потребительских предпочтений может привести к получению убытков. Такое положение имеет и неявный, скрытый убыток, или

упущенную выгоду от альтернативного использования финансовых ресурсов: вмененные издержки в течение длительного периода могут быть весьма ощутимы, особенно при нестабильности потребительского спроса. В течение 2022 г. потребительские предпочтения менялись весьма хаотично, что было продиктовано внешнеэкономическими обстоятельствами и закрытием многих зарубежных торговых представительств и сбытовых точек, вызвавших трансформацию потребительского сегмента.

Еще один компонент финансовой политики, производный от применяемого типа кредитной политики — заемная, то есть система привлечения и использования финансовых ресурсов из банковского сегмента и аналогичных структур, предоставляющих средства на условиях платности, срочности и возвратности. Заемная политика организации, характеризующая необходимость привлечения сторонних источников финансирования, определяется дефицитом собственных финансовых ресурсов, получаемых в сфере сбыта.

Согласно оценке состояния платежей и расчетов в организациях, представленной Федеральной службой государственной статистики, «задолженность по полученным кредитам банков и займам в целом по России на конец августа 2022 г., по оперативным данным, составила 84 089,2 млрд рублей, в том числе просроченная — 412,3 млрд рублей, или 0,5 % от общего объема задолженности по полученным кредитам банков и займам (на конец августа 2021 г. — 0,7 %, на конец июля 2022 г. — 0,5 %)» [15, с. 154]. Трансформация просроченной задолженности не столь существенна, предприниматели по-прежнему ориентируются на заемный капитал как способ повысить рентабельность собственных средств (эффект финансового рычага).

Чтобы иметь достаточный объем средств для своевременной оплаты кредитных ресурсов, организации должны, в свою очередь, стабильно получать средства от своих контрагентов, несмотря на изменение финансового положения своих партнеров. Из совокупной величины дебиторской задолженности существенная доля приходится на задолженность покупателей и заказчиков. Динамика дебиторской задолженности организаций за 2019—2022 гг. представлена в табл. 2 [13].

Таблица 2

Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) (на конец года, млн рублей)

Год	Дебиторская задолженность		Из нее:	
	всего	просроченная	задолженность покупателей и заказчиков	
			всего	просроченная
2019	178 265,3	9 582,1	121 553,1	8 356,8
2020	190 999,3	13 047,9	128 014,7	10 123,1
2021	247 589,9	8 583,2	163 607,7	6 633,4
2022	290 222,2	8 865,5	178 651,1	6 669

Обоснование и применение системы взаимоотношений с дебиторами (кредитная политика) организации представляет собой платформу для большинства других финансовых решений собственников и менеджмента: при грамотном построении взаимоотношений с дебиторами обеспечивается финансовая стабильность и безопасность хозяйствующего субъекта.

«Приемлемый уровень дебиторской задолженности зависит от политики и планов развития бизнеса каждой компании. Если компания активно увеличивает свою долю на рынке, она может мириться с более высокими рисками, даже в политике соглашений с контрагентами. Если поддержание стабильности является приоритетом, лимиты ужесточаются более жестко, чтобы минимизировать риски» [16, с. 9].

Все элементы финансовой политики организации, при органической взаимосвязи и зависимости от применяемого типа кредитной политики, имеют единую платформу для обоснования: это уровень риска, характерный как для всей экономики страны, так и для конкретного хозяйствующего субъекта. Фактор риска — основа принимаемых перспективных решений, однако «поскольку с конца февраля в российской бизнес-среде возникли принципиально новые и трудно просчитываемые риски, изменились и правила проверки контрагентов. При заключении сделки уже давно стало нормой запрашивать максимальный пакет документации на делового партнера, но в текущих условиях этого недостаточно» [17]. При пересмотре применяемого типа кредитной политики на перспективный период именно фактор риска — ключевой элемент финансового планирования, при одновременном стремлении организации сохранить всех своих клиентов и потребителей.

Рискованность ведения бизнеса в современных экономических условиях диктует необходимость перехода к консервативному типу кредитования потребителей даже со стороны тех организаций, которые активно применяли агрессивный подход в целях расширения зоны сбыта своей продукции и увеличения количества потребителей. Одновременно с ростом риска повышается востребованность и доходность тех операций, которые позволяют его успешно реализовать: «Рынок просроченной дебиторской задолженности, который традиционно растет в кризисы, привлекает все больше продавцов и покупателей. В частности, сейчас продавцы хотят вернуть свои оборотные средства в бизнес, а покупатели ищут новый для них сегмент рынка взыскания» [18].

2022 год в развитии отечественной экономики был отмечен повышением степени государственной поддержки, особенно если речь идет об организации, принадлежащей к стратегически значимой отрасли (например, организаций оборонно-промышленного комплекса или IT-индустрии). Однако многие управленцы переоценивают такие меры: ответственность за финансовое благополучие была и остается на самих предпринимателях, при создании условий со стороны государства, снижающих степень неопределенности принимаемых решений.

Есть и положительные примеры высокой адаптации предпринимательских структур: именно в отношении управления дебиторской задолженностью все больше предпринимателей внедряют современные цифровые решения, в частности, CRM-системы (customer relationship management). Это способ управления взаимоотношениями с клиентами, ориентированный на оптимизацию бизнес-процессов в организации, которое использует специализированное программное обеспечение, направленное на отслеживание действий контрагентов компании, при этом подразумевается высокая автоматизация всех коммуникаций. В условиях повышенной неопределенности, для целей финансового планирования специализированные CRM-системы позволяют систематизировать и упростить управление и учет дебиторской задолженности. «С помощью инструментов учета, аналитики, отслеживания и напоминания, CRM-система дает возможность

значительно сократить рабочее время, затрачиваемое менеджерами на управление и расчет дебиторской задолженности» [19, с. 49].

При оценке имеющейся дебиторской задолженности, и особенно при ее планировании, важно учитывать, что речь идет о финансовых ресурсах, оцениваемых на определенный момент времени. «Оценка стоимости дебиторской задолженности — это определение рыночной стоимости задолженности различных дебиторов, которую компания-кредитор или иное заинтересованное лицо может получить в течение определенного периода времени» [20, с. 118]. Учет фактора времени в условиях быстро меняющейся экономической ситуации — основа всех расчетных прогностических процедур. Ценность денежной единицы изменяется не только в соответствии с цикличностью развития всей рыночной системы, но и исходя из деятельности конкретного хозяйствующего субъекта: в определенные моменты важность, а значит, и ценность финансовых ресурсов может превышать доходность всех альтернативных вариантов их использования. Именно поэтому к оценке дебиторской задолженности применим только доходный подход.

Применение такого подхода подразумевает использование прогнозной информации, которая постоянно обновляется и корректируется, так что оценить эффективность таких мероприятий становится не менее сложно, нежели выстроить рациональную систему взаимоотношений с дебиторами. «Доходный подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы» [20, с. 119]. Эти будущие доходы определяются эффективностью использования всей имущественной базы (активов) организации: так, при низкой деловой активности в период экономического спада можно обеспечить относительную финансовую устойчивость только за счет роста рентабельности капитала. Сведения о рентабельности активов и проданных товаров, продукции, работ, услуг за 2019—2022 гг. представлены в табл. 3 [13].

Таблица 3

**Динамика рентабельности организаций
(без субъектов малого предпринимательства)
(по данным бухгалтерской отчетности, в %)**

Год	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг
2019	4,5	6,8
2020	3,1	7,0
2021	6,9	8,9
2022 *	5,8	7,9

Примечание: * — по данным оперативной статистической отчетности.

Снижение рентабельности активов в течение 2021—2022 гг. — во многом более важный показатель, нежели рост убыточных организаций, поскольку этот коэффициент сопоставляет имеющиеся имущественные возможно-

сти (активы) и итоги их применения организацией (чистая прибыль). Поэтому этот показатель может быть включен в число приоритетных в системе финансового планирования организации: если экономические прогнозы в отношении производства и сбыта продукции показывают возможное падение поступления средств от потребителей, финансовый менеджер должен искать, обосновывать и применять альтернативные варианты использования имеющейся имущественной базы. Повышение рентабельности активов, даже на фоне их повсеместного старения — важное требование и для поддержания ритмичности денежного оборота.

Результаты. Рассмотренные параметры, используемые для финансового планирования и прогнозирования, дают возможность заключить следующее: оценка вероятности наступления банкротства на макроуровне в настоящее время снижает свою практическую ценность ввиду сильной трансформации применяемых ранее форм и методов поддержания финансовой устойчивости. Такие же процессы характерны и на микроуровне: многократное усиление рискованности предпринимательской среды может поставить ранее успешную организацию в ряд банкротов, и наоборот. В связи с этим можно выделить три ключевых коэффициента, позволяющих проводить процедуры планирования и прогнозирования в организации с достаточно высокой степенью реализуемости на практике:

1. Коэффициент автономии, аккумулирующий потребности организации во внешнем финансировании с оценкой возможности их предоставления сторонними финансовыми институтами.

2. Доля просроченной дебиторской задолженности в совокупной ее величине (с обязательной корректировкой, исходя из времени ее фактического поступления или продажи, на основе доходного подхода).

3. Рентабельность активов, которая характеризует стремление предпринимателя использовать постоянно трансформирующуюся рыночную среду на базе альтернативного применения его имущества.

Такой ограниченный перечень финансовых коэффициентов позволит сократить длительность и трудоемкость процедур финансового планирования и прогнозирования, локализуя предпринимательские усилия именно на тех сторонах деятельности организации, которые станут для конкретной организации приоритетными в рыночной среде 2022 г.

Заключение

Несмотря на высокую неопределенность экономического вектора 2023 года, процессы планирования и прогнозирования не прекращаются и не теряют своей актуальности, однако требования к исходной информации для этих процессов меняются: в настоящее время необходимы не только сведения о стоимостной оценке какого-либо ресурса, но и его прогностический потенциал, что находит отражение в финансовых коэффициентах. Коэффициент автономии, доля просроченной дебиторской задолженности в ее совокупной величине и рентабельность использования активов в совокупности дают возможность сформировать целостное представление как о фактическом благополучии бизнеса, так и о его потенциале при успешной реализации разработанных планов и прогнозов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Огорокова О. А., Сень В. В. Проблемы финансового планирования на предприятии, их причины и пути решения // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 6. С. 624—627.

2. Воронина М. В. Финансовый менеджмент: учебник. 3-е изд., стер. М. : Дашков и К°, 2022. 384 с.
3. Черная О. А., Болотнова Е. А., Александрович А. Ю., Кvasова А. А. Проблемы финансового планирования и пути их решения // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 41(3). С. 381—388.
4. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в 2021 году. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/36_09-03-2022.html (дата обращения: 02.04.2023).
5. Доля убыточных организаций в России в январе — августе выросла // Официальный сайт российского государственного федерального информационного агентства ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/16232155> (дата обращения: 02.04.2023).
6. Клопков К. А., Ахильгов М. Б., Ужахова Л. М. Финансовое планирование и прогнозирование: теоретико-методологические подходы // *Russian Economic Bulletin*. 2022. Т. 5. № 4. С. 111—118.
7. О финансовых результатах деятельности организаций в 2022 году. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/34_10-03-2023.html (дата обращения: 02.04.2023).
8. Банкротства планируют развитие // *Kommersant.ru*. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5760678> (дата обращения: 02.04.2023).
9. Разумовская Е. А., Шуклин М. С., Баженова В. И., Панфилова Е. С. Финансовое планирование и прогнозирование : учебное пособие. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2017. 287 с.
10. Почему потребительский спрос оказался настолько убитым? // *Финам*. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/pochemu-potrebitelskiy-spros-okazalsya-nastolko-ubitym-20221105-1618/> (дата обращения: 02.04.2023).
11. Счетная палата предупредила о рисках для потребительского спроса // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/17/10/2022/634cfb079a79479f94b4a742> (дата обращения: 02.04.2023).
12. Полонская Л. А., Зайцева О. П. Финансовое прогнозирование и планирование на предприятии // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 11. С. 149—156.
13. Финансовое состояние организаций // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: https://64.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Fin23_03_16.xlsx (дата обращения: 19.04.2023).
14. Нефедова С. В., Изотова И. С. Управление дебиторской задолженностью как элемент обеспечения устойчивого финансового состояния организации // *Вестник Тульского филиала Финансового университета*. 2022. № 1. С. 141—143.
15. Социально-экономическое положение России, январь — сентябрь 2022 года // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/mediabank.osn-09-2022> (дата обращения: 19.04.2023).
16. Гарсия Кайо А. Р. К актуальным вопросам эффективного управления дебиторской задолженностью в организации // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика*. 2022. Т. 18, № 1(68). С. 8—10.
17. Управление дебиторской задолженностью в 2022 году: юридические аспекты. URL: <https://spark-interfax.ru/articles/uvpravlennie-debitorskoj-zadolzhennostyu-v-2022-godu-yuridicheskie-aspekty> (дата обращения: 02.04.2023).
18. Рынок просроченной дебиторки привлекает все больше продавцов и покупателей // *Frank Media*. URL: <https://frankrg.com/80736> (дата обращения: 02.04.2023).
19. Кириллов А. А. Понятие дебиторской задолженности, виды ее финансирования и управления с применением технологии CRM-систем // *Научные труды Центра перспективных экономических исследований*. 2022. № 23. С. 43—51.
20. Марков С. Н. Проблемы оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности и применяемость подходов к оценке в условиях неопределенности // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2022. № 6. С. 116—121.

REFERENCES

1. Okorokova O. A., Sen' V. V. Problems of financial planning at the enterprise, their causes and solutions. *Aktual'nye voprosy sovremennoi ekonomiki* = Actual issues of modern economics. 2022;6:624—627. (In Russ.)
2. Voronina M. V. Financial management: textbook. 3rd ed., ster. Moscow, Dashkov i K° Publ., 2022. 384 p. (In Russ.)
3. Chernaya O. A., Bolotnova E. A., Aleksandrovich A. Yu., Kvasova A. A. Problems of financial planning and ways to solve them. *Estestvenno-gumanitarnye issledovaniya* = Natural-humanitarian research. 2022;41(3):381—388. (In Russ.)
4. Balanced financial result (profit minus loss) of organizations in 2021. (In Russ.) URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/36_09-03-2022.html (accessed: 02.04.2023).
5. The share of unprofitable organizations in Russia increased in January — August. *Official website of the Russian state federal news agency TASS*. (In Russ.) URL: <https://tass.ru/ekonomika/16232155> (accessed: 02.04.2023).
6. Klopov K. A., Akhilgov M. B., Uzhakhova L. M. Financial planning and forecasting: theoretical and methodological approaches. *Russian Economic Bulletin*. 2022;5;4:111—118. (In Russ.)
7. On the financial performance of organizations in 2022. *Official website of the Federal State Statistics Service*. (In Russ.) URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/34_10-03-2023.html (accessed: 02.04.2023).
8. Bankruptcies plan development. *Kommersant.ru*. (In Russ.) URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5760678> (accessed: 02.04.2023).
9. E. A. Razumovskaya, M. S. Shuklin, V. I. Bazhenova, E. S. Panfilova; Financial planning and forecasting. Textbook. Ekaterinburg, Izdatel'stvo Ural'skogo universiteta, 2017. 287 p. (In Russ.)
10. Why is consumer demand so dead? *Finam*. (In Russ.) URL: <https://www.finam.ru/publications/item/pochemu-potrebitelskiy-spros-okazalsya-nastolko-ubitym-20221105-1618/> (accessed: 02.04.2023).
11. The Accounts Chamber warned of risks to consumer demand. *RBC media group*. (In Russ.) URL: <https://www.rbc.ru/economics/17/10/2022/634cfb079a79479f94b4a742> (accessed: 02.04.2023).
12. Polonskaya L. A., Zaitseva O. P. Financial forecasting and planning at the enterprise *Aktual'nye voprosy sovremennoi ekonomiki* = Actual issues of modern economics. 2022;11:149—156. (In Russ.)

13. Financial condition of organizations. *Official website of the Federal state statistics service*. (In Russ.) URL: https://64.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Fin23_03_16.xlsx (accessed: 11.04.2023).

14. Nefedova S. V., Izotova I. S. Management of receivables as an element of ensuring the sustainable financial condition of the organization. *Vestnik Tul'skogo filiala Finansovogo universiteta = Bulletin of the Tula branch of the Financial University*. 2022;1:141—143. (In Russ.)

15. Socio-economic situation in Russia, January — September 2022. *Official website of the Federal state statistics service*. (In Russ.) URL: <https://rosstat.gov.ru.mediabank.osn-09-2022> (accessed: 11.04.2023).

16. Garcia Caio A. R. On topical issues of effective management of receivables in the organization. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo universiteta servisa. Seriya: Ekonomika = Bulletin of the Volga State University of Service. Series: Economy*. 2022;18;1(68):8—10. (In Russ.)

17. Accounts receivable management in 2022: legal aspects. (In Russ.) URL: <https://spark-interfax.ru/articles/upravlenie-debitorskoj-zadolzhennostyu-v-2022-godu-yuridicheskie-aspekty> (accessed: 02.04.2023).

18. The overdue receivables market attracts more and more sellers and buyers. *Frank Media*. (In Russ.) URL: <https://frankrg.com/80736> (accessed: 02.04.2023).

19. Kirillov A. A. The concept of accounts receivable, types of their financing and management using CRM-systems technology. *Nauchnye trudy Tsentra perspektivnykh ekonomicheskikh issledovaniy = Scientific works of the Center for Advanced Economic Research*. 2022;23:43—51.

20. Markov S. N. Problems of assessing the market value of receivables and the applicability of approaches to assessment under uncertainty. *Vestnik Altaiskoi akademii ekonomiki i prava = Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2022;6:116—121. (In Russ.)

Статья поступила в редакцию 01.04.2023; одобрена после рецензирования 04.04.2023; принята к публикации 11.04.2023.
The article was submitted 01.04.2023; approved after reviewing 04.04.2023; accepted for publication 11.04.2023.

Научная статья

УДК 336.748

DOI: 10.25683/VOLBI.2023.63.623

Kirill Gennadievich Sorokozherdyev

Candidate of Economics, Associate Professor,
Graduate School of Industrial Economics,
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
Saint Petersburg, Russian Federation
sorokozh_kg@spbstu.ru

Кирилл Геннадьевич Сорокожердьев

канд. экон. наук, доцент,
Высшая инженерно-экономическая школа,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Санкт-Петербург, Российская Федерация
sorokozh_kg@spbstu.ru

Andrey Alexeevich Anisov

Master's student,
Field of study 38.04.01 "Economics",
Graduate School of Industrial Economics,
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
Saint Petersburg, Russian Federation
anisov.aa@edu.spbstu.ru

Андрей Алексеевич Анисов

магистрант,
направление подготовки 38.04.01 «Экономика»,
Высшая инженерно-экономическая школа,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Санкт-Петербург, Российская Федерация
anisov.aa@edu.spbstu.ru

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОЦЕНКИ РАВНОВЕСНОГО КУРСА РОССИЙСКОГО РУБЛЯ

5.2.2 — Математические, статистические и инструментальные методы экономики

Аннотация. Валютный курс является исключительно важным параметром экономики государства, определяющим не только аспекты взаимодействия экономики страны с мировой экономикой, но и прочие экономические и социальные аспекты. Валютный курс оказывает непосредственное влияние на экспорт и импорт, портфельные и прямые инвестиции, во многом определяет инфляционные процессы, в том числе затрагивает и благосостояние населения в целом. В этой связи данное исследование видится очень актуальным, отвечающим на вопрос о количественной оценке равновесного курса российского рубля. На основе графического и корреляционного анализов зависимости между курсом рубля и фундаментальными макроэкономическими показателями была построена модель равновесного курса.

Основным методом при построении модели был корреляционно-регрессионный анализ, а также его модификация — декомпозиция модели на тематические блоки показателей с последующей их оценкой как независимых частей. Впоследствии проведена оценка эффективности двух моделей, которые включают в себя основные макроэкономические показатели, влияющие на динамику обменного курса доллар-рубли и закладывающие фундаментальную основу под текущее значение этого курса. В результате были получены уравнения регрессии, оценивающие влияние различных факторов, таких как: паритет покупательной способности, цена нефти, процентные ставки, уровень безработицы, состояние платежного баланса, биржевые индексы и др. Дана оценка точности полученных моделей и их пригодности в целях