

УДК 658.15

Мокина Л. С.
Mokina L. S.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

MANAGEMENT ISSUES OF LIQUIDITY AND PROFITABILITY OF DOMESTIC ENTERPRISES AT THE PRESENT STAGE

Статья посвящена исследованию финансового состояния российских предприятий в современных экономических условиях. В частности, в настоящей работе внимание автора акцентировано на обобщающих элементах финансового состояния компаний, а именно на показателях ликвидности и рентабельности, рассмотренных с теоретической и практической точек зрения. В статье проведен анализ ключевых показателей ликвидности и рентабельности отечественных предприятий, а также рассмотрены причины сложившейся ситуации. По результатам анализа сформулирован ряд проблем, связанных с управлением ликвидностью и рентабельностью на российских предприятиях, и изложены некоторые подходы к совершенствованию механизма управления финансовым состоянием на отечественных предприятиях.

The article is devoted to research of a financial condition of the Russian enterprises in modern economic conditions. In particular, the present paper focuses on the generalizing elements of the financial condition of companies. These elements are indicators of the liquidity and profitability considered from the theoretical and practical aspects. The article analyses key indicators of liquidity and profitability of the domestic enterprises distinguishing the reasons for the current situation. According to the analysis report, a number of the problems connected with the management of liquidity and profitability of the Russian enterprises is highlighted, and some approaches to improvement of the management mechanism of the financial state at domestic enterprises are stated.

Ключевые слова: ликвидность, рентабельность, платежеспособность, финансовое состояние, управление.

Keywords: liquidity, profitability, solvency, financial solvency, management.

На посткризисном этапе развития отечественной экономики важное значение приобретают процессы управления ликвидностью и рентабельностью российских предприятий различных форм собственности и видов экономической деятельности. От рационального управления указанными категориями зависят деловая репутация компании, характер формирования контрактных отношений и уровень инвестиционной привлекательности.

Актуальность темы настоящей статьи определяется следующим:

- рыночные реформы в России привели к тому, что рентабельность и ликвидность российских предприятий ощутимо снизились. В этой связи важно понять, почему происходит такое снижение, какие методы и средства требуется использовать для того, чтобы их стабилизировать и повысить;
- формирование в текущих условиях рынка социально ориентированной экономики сопровождается ростом конкуренции между предприятиями. В такой ситуации сохранить и укрепить свои позиции могут предприятия, усиливающие эффективность деятельности. В связи с этим вопросы выявления путей повышения ликвидности и рентабельности актуальны как с точки зрения развития теории, так и совершенствования хозяйственной практики.

Цель статьи – проанализировать ликвидность и рентабельность российских предприятий, выявить проблемы, связанные с их управлением, и предложить пути решения имеющихся проблем.

Предметом данного исследования является совокупность теоретических и практических вопросов, касающихся ликвидности и рентабельности. Объектом исследования выступили российские предприятия, а субъектом – показатели их финансового состояния, отражающие ликвидность и рентабельность.

Теоретической и методологической базой исследования являются научные труды российских и зарубежных ученых-экономистов, среди которых особого внимания заслуживают: М. И. Баканов, С. А. Бороненкова, Л. Бернстайн, М. А. Вахрушина, О. В. Ефимова, В. Б. Ивашкевич, М. Н. Крейнина, С. И. Крылов, Е. С. Стоянова, Н. В. Войтоловский, Н. П. Любушин, В. В. Ковалёв, Г. В. Савицкая, Р. С. Сайфуллин, В. Ф. Палий, А. Д. Шеремет и другие исследователи в области экономического анализа и финансового менеджмента.

При подготовке текста статьи использовались общенаучные методы исследования: классификация, анализ, синтез, обобщение, сравнение.

Экономическое содержание ликвидности и рентабельности как обобщающих показателей деятельности предприятий. В условиях массовой неплатежеспособности отечественных предприятий и применения к таковым процедур банкротства объективная оценка финансового состояния приобретает первостепенное значение. При этом главным критерием оценки являются показатели рентабельности и степень ликвидности.

Понятия «платежеспособность» и «ликвидность» широко используются в теории и практике финансового анализа и финансового менеджмента. Данные категории близки по экономическому содержанию. В экономической литературе часто фигурируют противоположные суждения о том, что ликвидность – это платежеспособность, а платежеспособность – это ликвидность. В связи с этим очевидна целесообразность разграничения этих двух терминов.

В большинстве случаев платежеспособность предприятия подразумевает его финансовые возможности покрывать долгосрочные обязательства. Автор данной статьи разделяет позицию А. Д. Шеремета, определяющего платежеспособность организации как «сигнальный показатель ее финансового состояния или способность вовремя удовлетворять платежные требования, возвращать кредиты и займы, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды» [1].

Ликвидность предприятия в широком смысле подразумевает наличие у него оборотных средств, теоретически достаточных для расчета по текущим обязательствам. Между тем некоторые исследователи в зависимости от типа анализа выделяют следующие виды ликвидности:

- ликвидность активов;
- ликвидность баланса;
- ликвидность предприятия [2].

С точки зрения автора статьи, под *ликвидностью активов* следует подразумевать их способность трансформироваться в денежные средства. Степень ликвидности зависит от скорости трансформации и потерь от обесценения актива в результате экстренной реализации. *Ликвидность баланса*, в свою очередь, позволяет пользователю на основании данных публикуемой отчетности сделать вывод о текущих возможностях предприятия, обратить активы в наличные средства и рассчитаться по обязательствам. *Ликвидность предприятия* как наиболее емкий вид ликвидности заключается в его способности погашать требования контрагентов как за счет собственных, так и привлеченных средств.

При этом необходимость анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью оценки платежеспособности организации.

В отличие от ликвидности рентабельность – относительный показатель. Анализ экономической литературы [1–7] показал, что понятие рентабельности рассматривается экономистами разносторонне. Однако все позиции схожи в том, что рентабельность отражает эффективность использования ресурсов предприятия, позволяя оценить размер прибыли, зарабатываемой с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Так, Б. А. Райзберг подразумевает под рентабельностью доходность от использованных в производственном процессе ресурсов. Данная трактовка равноценна понятию эффективности деятельности предприятия. Схожего мнения придерживается и М. Н. Крейнина, по

мнению которой, рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Позиция А. Д. Шеремета относительно категории «рентабельность» такова: экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности предприятия. По мнению автора статьи, понятия «рентабельность» и «прибыльность» не подлежат отождествлению. Так, показатель рентабельности отражает результативность финансовых вложений с точки зрения полученной прибыли, в то время как прибыльность констатирует сам факт того, что прибыль получена.

Г. В. Савицкая считает, что на основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности компании, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и иных видов деятельности, а также в более масштабном объеме получить информацию об окончательных результатах хозяйствования, так как их величина демонстрирует соотношение эффекта от наличных или потребленных ресурсов.

Обобщая проанализированные трактовки рентабельности, сформулируем ее определение, комплексно характеризующее данную категорию.

Рентабельность – это относительный качественный показатель уровня доходности бизнеса, в числителе которого берется один из вариантов измерений финансового результата деятельности компании, а в знаменателе – показатель, применяемый для оценки деятельности предприятия, эффективность которого следует изучить.

При изучении экономических аспектов ликвидности и рентабельности важно руководствоваться содержанием нормативно-правовых актов, входящих в систему нормативного регулирования финансового состояния организации в Российской Федерации (рис. 1).

Система нормативно- правового регулирования финансового состояния в РФ	Федеральный закон РФ от 27.09. 2002 г. «№ 127 «О несостоятельности (банкротстве)»
	Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа»
	Постановление Правительства РФ от 30.01. 2003 г. № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»
	Постановление Правительства РФ от 21.12.05 г. № 792 «Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности»
	Постановление Правительства РФ от 21.04.2006 г. № 104 «О группировке объектов в соответствии с угрозой банкротства для стратегически важных объектов»

Рис. 1. Система нормативно-правового регулирования финансового состояния в РФ [8]

Нормативно-методические подходы, изложенные в указанных законах и постановлениях, позволяют анализировать финансовое состояние предприятий, диагностировать вероятность банкротства, возможность получения кредитов и займов, а также оценить эффективные направления формирования финансовой политики. Однако этот анализ более локальный и тематический. В нормативных актах отсутствуют методические подходы для комплексного анализа, что требует разработки критериев оценки финансового состояния предприятия в зависимости от вида деятельности и отраслей национальной экономики.

При этом важно учитывать, что эффективность управления предприятием, его финансовое состояние в современных условиях определяются не только ликвидностью и рентабельностью, но и ростом стоимости бизнеса, являющейся объектом преимущественно стратегического финансового управления. Таким образом, все изложенные замечания актуализируют задачу совершенствования нормативно-методических подходов к финансовому анализу предприятий.

Анализ ликвидности и рентабельность российских предприятий: проблемы и пути решения. Условия динамичной рыночной экономики требуют от менеджмента пред-

приятий своевременно реагировать на изменение экономической ситуации, разрабатывать и принимать оптимальные управленческие решения с точки зрения различных позиций.

При этом важнейшим блоком финансовой политики выступает управление финансовыми результатами предприятия, поскольку полученная прибыль – это не только источник экономического развития компании, но и фундамент роста национальной экономики в целом. Ввиду того, что финансовый результат так или иначе связан с другими рычагами деятельности компании (кредиты, затраты, цены), без которых невозможно функционировать субъекту хозяйствования в рыночных условиях, анализ и оценка прибылей и убытков имеют большое практическое значение [9]. В связи с этим, используя табл. 1, оценим динамику финансовых результатов российских организаций (здесь и далее – без учета субъектов малого предпринимательства) по данным Росстата.

Таблица 1

Динамика финансового результата российских предприятий

Год	Сальдо прибылей и убытков, млрд руб.	Сумма прибыли, млрд руб.	Удельный вес прибыльных организаций, %	Сумма убытков, млрд руб.	Удельный вес убыточных организаций, %
2008	3801	5354	71,7	1553	28,3
2009	4432	5852	68,0	1420	32,0
2010	6331	7353	70,1	1022	29,9
2011	7140	8794	70,0	1654	30,0
2012	7824	9213	70,9	1389	29,1
2013	6854	9519	69,0	2665	31,0
2014	4347	10465	67,0	6118	33,0
2015	7503	12654	67,4	5151	32,6
2016	12801	15823	70,5	3022	29,5
2017	10320	12276	73,7	1956	26,3

Примечание: источник [10].

Период 2008–2009 гг. ознаменовался в мировой экономике как кризисный, в который была втянута и отечественная экономика. К концу 2008 г. ввиду внешнеэкономической ситуации с российских рынков произошел сильный отток иностранного капитала, на банковскую систему легло значительное давление. Для стабилизации ситуации активизировалась выдача беззалоговых кредитов, что привело к снижению платежеспособности заемщиков.

В связи со снижением цен на основное сырье, кризис затронул экспортно- и инвестиционно-ориентированные отрасли, следствием чего стало снижение инвестиций в основной капитал. Кроме того, в 2008 г. постепенно сокращалось финансирование оборотного капитала в связи с такими факторами, как повышение ключевой ставки Банка России, кризис доходов предприятий, снижение мировых цен на сырье. Все это послужило значительному ухудшению финансового положения отечественных компаний и снижению их финансовых результатов.

В 2009 г. произошло увеличение финансовых результатов организаций. В этот период произошел рост производства промышленных товаров, главным стабилизатором чего послужила стабилизация выдачи краткосрочных кредитов.

В период 2010–2012 гг. также прослеживалась положительная тенденция сальдо прибылей и убытков организаций; стал заметен рост инвестиций в основной капитал; произошло увеличение внешнеторгового оборота, импорта, экспорта в послекризисные годы на 30 %; восстановилась занятость населения, послужившая росту его реальных доходов и увеличению внутреннего спроса.

Однако в 2013–2014 гг. сальдо прибылей и убытков имеет отрицательную динамику. В 2013 г. показатель сократился на 17,3 %, а в 2014 г. – еще на 31,8 %. В начале 2014 г. рядом стран были приняты санкции против России, повлекшие ухудшение финансового положения многих предприятий. Сократились также и реальные денежные доходы населения. Вновь произошел

отток капитала из России. К концу 2014 г. число убыточных организаций возросло до 33 %.

В 2015–2016 гг. на фоне восстановления российской экономики и выхода из кризиса прослеживается и увеличение прибыли отечественных предприятий, сокращение убыточных предприятий. Так, в 2016 г. сопоставимый финансовый результат составлял 11,3 трлн руб. Примечательно, что в отличие от ВВП чистая прибыль российских компаний выросла на 37,9 % к 2015 г.

Однако по итогам прошлого года финансовые результаты отечественных предприятий ухудшились, несмотря на выход экономики из рецессии (в 2017 г. экономика выросла на 1,5 %, а в 2016 г. ВВП сократился на 0,2 %). Так, чистая прибыль снизилась на 8,5 % в сравнении с 2016 г. Сальдированный финансовый результат российских предприятий в номинальном выражении составил 10,3 трлн руб.: 34,8 тыс. организаций получили прибыль в размере 12,3 трлн руб., а 12,4 тыс. имели убыток на 1,96 трлн руб. В целом по итогам прошлого года в России было 73,7 % прибыльных компаний и 26,3 % убыточных.

Эксперты отмечают, что тенденция к снижению корпоративных прибылей в российской экономике наблюдалась в течение всего 2017 г. Следствием этого во многом явилось укрепление национальной валюты: сверхприбыли российские компании получили именно на девальвации, а наиболее сильный рост прибыли наблюдался в первую очередь в компаниях-экспортерах. Кроме того, причиной сокращения чистой прибыли отечественных предприятий в 2017 г. выступила инфляция: рост цен в 2017 г. замедлился до исторически низких 2,5 %, в то время как в 2016 г. он был в два с лишним раза выше (5,4 %) [11].

На современном этапе чистая прибыль в российских реалиях почти утратила функцию основного источника собственных средств предприятий. Это вызвано рядом причин, а именно: уплатой из чистой прибыли некоторых налогов, процентов по кредитам и т. д. В результате у предприятий фактически не остается средств на поддержание операционной и расширение инвестиционной деятельности.

Для удовлетворения обозначенных задач на отечественных предприятиях происходит отвлечение оборотных средств на инвестиционные и иные расходы, вынуждающее осуществлять привлечение банковских и коммерческих кредитов на относительно невыгодных условиях, искать внеплановые резервы финансовых средств, нарушать в целом финансовую дисциплину. Это неизбежно замедляет оборачиваемость оборотного капитала, ухудшает рентабельность и ликвидность российских компаний и, как следствие, финансовое состояние в целом (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика коэффициентов платежеспособности
российских предприятий**

Год	Коэффициент текущей ликвидности, %	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	Коэффициент автономии, %
2008	129,2	–14,1	50,5
2009	129,4	–18,8	51,6
2010	134,3	–14,1	52,4
2011	136,2	–17,8	50,8
2012	128,1	–25,5	48,2
2013	125,3	–30,7	45,3
2014	121,1	–41,2	40,1
2015	126,6	–42,6	39,9
2016	124,7	–42,2	42,5
2017	152,8	–95,1	49,8

Примечание: источник [10].

Представленные данные определяют, что в 2008–2017 гг. на российских предприятиях значение коэффициента текущей ликвидности составляло более 100 %, следовательно, теоретически активов предприятий было достаточно для погашения своих краткосрочных обя-

зательств, т. е. перспективы платежных возможностей отечественных предприятий с позиции принятых Минэкономики РФ критериев (от 1 до 2) достаточно стабильны.

Однако положение осложняется отрицательным значением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, что свидетельствует об остром недостатке собственных оборотных средств российских предприятий, в связи с чем структура их баланса неликвидна. Данное обстоятельство вынуждает предприятия покрывать недостаток собственных оборотных средств, привлекая кредиты и займы, что снижает финансовую автономию компаний.

Так, в период с 2012–2017 гг. коэффициент автономии отечественных предприятий не соответствовал нормативному значению, которое должно быть более 50 %. Российские предприятия имеют большую зависимость от внешних источников финансирования, что приводит к несоблюдению соотношения между собственными и заемными источниками финансирования.

Возникновение данных проблем обусловлено ненадлежащим контролем расширения деятельности предприятий, а также значительным объемом товаров и услуг, реализуемых в кредит контрагентам, имеющим финансовые трудности. Кроме того, на отечественных предприятиях практически отсутствует система мониторинга целевого использования предоставленных кредитов. Усугубляет ситуацию активное инвестирование средств в долгосрочные активы.

В подтверждение изложенного проанализируем структуру кредиторской и дебиторской задолженностей отечественных предприятий. Согласно данным Росстата, основную долю в структуре кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам, а в структуре дебиторской задолженности – задолженность покупателей. В 2014–2017 гг. наблюдается тенденция увеличения кредиторской и дебиторской задолженностей на 34 % и 30 % соответственно.

Отрицательно характеризует финансовое положение предприятий наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженностей, составивших в структуре соответствующих обязательств 5,9 % и 5,8 % в 2017 г. Это обусловлено, прежде всего, неплатежеспособностью и банкротством российских предприятий; трудностями, связанными с реализацией продукции; неосмотрительной кредитной политикой компаний в отношении заказчиков и покупателей.

Ввиду того, что на отечественных предприятиях темп роста выручки от реализации отстает от темпа роста затрат (себестоимости), в течение последних 10 лет снижается рентабельность проданных товаров, продукции, работ и услуг наряду с рентабельностью активов, которые в 2017 г. составили 7,5 % и 5,3 % соответственно (табл. 3).

Таблица 3

Динамика рентабельности российских предприятий, %

Год	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг
2008	5,4	13,0
2009	5,5	10,8
2010	6,7	10,0
2011	6,5	9,6
2012	6,1	8,6
2013	4,5	7,0
2014	2,5	7,3
2015	3,7	8,1
2016	5,9	7,6
2017	5,3	7,5

Примечание: источник [10].

Рост затрат на производство и повышение цен на сырье и материалы вызваны как динамикой инфляционных процессов и высокой волатильностью национальной валюты,

разрывом финансовых отношений с западными странами, так и дороговизной привлечения кредитов.

Однако зарабатываемая российскими предприятиями прибыль приемлема относительно расходов на производство продукции, но невысока по отношению к масштабу компаний. В связи с этим необходимо увеличивать рентабельность продаж, чего можно добиться за счет:

- снижения себестоимости;
- повышения объема реализации;
- грамотного управления ценообразованием;
- оптимизации ассортимента производимой продукции;
- эффективной маркетинговой стратегии.

В свою очередь увеличение рентабельности продаж будет способствовать и увеличению рентабельности активов.

Для поддержания рентабельности, увеличения ликвидности и для устранения имеющихся проблем, связанных с управлением данными категориями, российским предприятиям важно соблюдать финансовое правило: финансировать инвестиционные проекты, вложения в основной капитал за счет долгосрочных кредитов, но не в ущерб финансовой устойчивости предприятия. При этом планировать инвестиции и покупку основных средств рекомендуется в пределах зарабатываемой прибыли и привлекаемых долгосрочных кредитных ресурсов, учитывая состояние чистого оборотного капитала.

При этом одна из задач финансового менеджмента состоит в обеспечении оптимального уровня ликвидности при достаточном уровне рентабельности.

В силу того, что прибыль представляет собой разность между доходами и расходами, управление прибылью имеет прямую связь с воздействием на факторы финансово-хозяйственной деятельности компании, способствующие либо приращению доходов, либо снижению расходов [4, с. 204]. Если на предприятии низкий уровень прибыли вызван высокими производственными затратами, то исправить ситуацию можно непосредственно сокращением затрат, внедрением технологии «бережливого производства», снижением уплачиваемых налогов, использованием ресурсосберегающих техники и технологий, ликвидацией нерентабельного производства.

Если же причиной небольшой прибыли выступает недостаточный объем выручки от реализации продукции, то действия должны быть направлены на увеличение доходов от прочих видов деятельности, управление маркетингом и ценообразованием, освоение выпуска инновационной продукции. При этом для повышения доходов необходимо обращать внимание на следующие области деятельности компании: анализ и планирование динамики продаж, наблюдение за ритмичностью производственного процесса, диверсификация производства, эффективность политики ценообразования, факторный анализ величины продаж (фондовооруженность, загрузка мощностей, кадровый состав и др.), критические объемы производства по видам продукции и так далее [4, с. 240].

Для снижения расходов важно осуществлять оценку, анализ, планирование и контроль исполнения плановых заданий по местам возникновения и видам расходов. В данной ситуации уместен тезис: «Затраты никогда нельзя оставлять без присмотра, иначе они имеют тенденцию к необоснованному росту». Кроме того, важно искать резервы обоснованного снижения себестоимости продукции и управлять расходами через центры ответственности. Предприятиям необходимо акцентировать свое внимание на повышении эффективности управления затратами.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли выступает инновационная деятельность, что предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции. Кроме того, обеспечить рост прибыли возможно за счет монопольного положения компании и уникальности товаров на рынке: для этого предприятиям требуется постоянно обновлять ассортимент и удерживать производство и реализацию. При этом необходимо учесть влияние растущей конкуренции со стороны субъектов хозяйствования, а также ограничения антимонопольной политики государства [12].

Механизм управления ликвидностью и рентабельностью подразумевает создание эффективной схемы контроля этих показателей, включающей комплекс мероприятий, дифференцированных по стадиям жизненного цикла предприятия и связанных с определением целей и задач проведения мониторинга, со сбором и подготовкой исходной информации, анализом финансовой устойчивости с использованием различных методов, осуществлением прогнозирования, а также контролем результатов и их архивированием для дальнейших исследований [13]. Непрерывный процесс контроля ликвидности и рентабельности предоставляет возможность разработать решения по противодействию внутренним и внешним факторам, способным привести к ухудшению финансового состояния компании.

В процессе управления ликвидностью и рентабельностью хозяйствующего субъекта обязательно следует учитывать ряд факторов, влияющих на результаты деятельности компании (табл. 4).

Таблица 4

Факторы, влияющие на ликвидность и рентабельность

Внешние факторы	Внутренние факторы
Экономическая ситуация в стране, уровень инфляции, характер и острота конкурентной борьбы	Условия формирования затрат, отдельных статей внереализационных доходов и расходов
Соотношение спроса и предложения на продукцию и услуги	Фаза жизненного цикла предприятия; структура источников финансирования
Государственная налоговая политика, влияющая через уровень налогов на чистую прибыль	Финансовая политика организации и разработанная на ее основе стратегия развития
Государственная бюджетная политика, устанавливающая приоритетные отрасли для целевого финансирования	Уровень технической оснащенности предприятия, уровень механизации труда, прогрессивность техники и оборудования
Инвестиционный климат страны и региона	Объем и состав производимой продукции
Риски: кредитные, валютные, процентные	Объем и структура активов предприятия
Жизненный цикл развития отрасли и отраслевые особенности бизнеса	Эффективность инвестиционного менеджмента

Примечание: составлено автором по источникам [3].

Пренебрежение данными факторами приводит к принятию неверных решений в процессе управления активами и пассивами, доходами и расходами и, как следствие, снижению, и даже утрате финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. При этом более сильное влияние на финансовое развитие организации оказывают внутренние факторы, представляющие результат ее деятельности. Управление ликвидностью и рентабельностью с учетом указанных факторов позволит предприятию сохранить устойчивое финансовое положение.

Обобщая результаты проведенного исследования можем заключить, что финансовое состояние российских предприятий в настоящее время продолжает оставаться достаточно сложным и неустойчивым, а показатели ликвидности и рентабельности низкими, несмотря на имеющиеся тенденции к улучшению.

Сложившиеся показатели ликвидности и рентабельности, а также уровень финансовой устойчивости российских предприятий отражают влияние мирового хозяйственного кризиса на их деятельность. В результате кризисных явлений ощутимо снизился потребительский спрос, что вызвало спад производства и «ухудшение» деятельности предприятий, привело к сокращению численности персонала. Большинство организаций ощутили на себе возникшие трудности со сбытом продукции, участились задержки платежей за отгруженную продукцию и оказанные услуги. Все это повлекло снижение прибыли от реализации в период финансового кризиса 2008 г., что отрицательно повлияло на пополнение собственного капитала за счет чистой прибыли и привело к дефициту собственных оборотных средств.

Несмотря на то, что на текущем этапе кредитование реального сектора экономики постепенно нормализуется, кредиты банков для многих предприятий по-прежнему малодоступны, вследствие чего проблема острой нехватки оборотных средств до сих пор сопровож-

дает российские предприятия. Это ставит под угрозу выполнение запланированных объемов производства, выплату по различным обязательствам и т. д.

Для решения финансовых проблем предприятиям необходимо: повышать эффективность управления оборотными средствами; проводить регулярный мониторинг и анализ индикаторов ликвидности и рентабельности, что позволит избежать финансовых трудностей; разработать максимально верную финансовую стратегию развития компании. Разрабатывая финансовый план, важно учесть, чтобы мероприятия по оптимизации управления финансами в полной мере отвечали нынешним экономическим условиям.

Литература

1. Шеремет А. Д. Комплексный анализ показателей устойчивого развития предприятия // Эконом. анализ: теория и практика. 2014. № 45 (396). С. 2–10.
2. Швецов Ю. Г. К вопросу о соотношении понятий «ликвидность» и «платежеспособность» предприятия // Финансы. 2014. № 7. С. 59–61.
3. Шестакова Н. Н. Ликвидность и рентабельность: взаимозависимость и приоритеты финансового управления // Социал.-эконом. и гуманитар. журн. Краснояр. ГАУ. 2016. № 4. С. 11–21.
4. Коваленко О. Г. Платежеспособность предприятия // Вестн. НГИЭИ. 2016. № 12 (67). С. 153–157.
5. Райзберг Б. А. Антикризисное управление – основа оздоровления предприятия // Экономист. 2009. № 10. С. 4.
6. Савицкая Г. В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета // Эконом. анализ: теория и практика. 2012. № 39 (294). С. 14–22.
7. Крейнина М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации // Планово-эконом. отдел. 2011. № 11. С. 35–45.
8. Романова И. В. Эволюция нормативно-правовой базы государственного регулирования финансового состояния организаций // Эконом. анализ: теория и практика. 2006. № 7 (64). С. 59–64.
9. Мокина Л. С., Щеблыкина Д. С. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия и проблемы ее обеспечения в условиях экономического кризиса // Журн. эконом. исслед. 2018. Т. 4. № 1. С. 26–40.
10. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 28.02.2019).
11. Чистая прибыль российских компаний упала вопреки выходу из рецессии. URL: <https://www.rbc.ru/economics/> (дата обращения: 10.05.2018).
12. Мокина Л. С. Управление прибылью хозяйствующего субъекта: формирование и анализ финансовых результатов // Журн. исслед. по упр. 2017. Т. 3. № 10. С. 61–72.
13. Рублева Т. А. Аспекты антикризисной политики обеспечения устойчивого развития предприятия // Журн. правовых и эконом. исслед. 2013. № 1. С. 205–210.