

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ»

№ 3 (11) 2018

Economic scientific magazine



В этом номере:  
Привлечение инвестиций  
Интеллектуальная собственность  
Финансовый анализ

Выпуск №3 (11) 2018 г.

**Учредитель издания**

Общество с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности» (ООО «ЦЭПЭС»).

Адрес: 141090, Московская область, г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д. ¼, офис Л.

**Редакционный совет**

**Барамзин К.Н.**, кандидат технических наук, генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности».

**Сидорович А.В.**, доктор экономических наук, Директор Казахстанского филиала МГУ им. Ломоносова, профессор кафедры государственной политики факультета политологии МГУ им. Ломоносова.

**Тарануха Ю.В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

**Хубиев К.А.**, доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

**Дураковский А.П.**, кандидат технических наук, доцент, руководитель Межкафедрального учебно - научного центра информационной безопасности факультета «Кибернетика и информационная безопасность» НИЯУ МИФИ.

**Жук В.Д.**, кандидат технических наук, финансовый директор Фармацевтической производственной компании ФармВИЛАР.

**Иванов А.Н.**, кандидат экономических наук, MBA (финансы), управляющий партнер Goldburg Investments LTD.

**Игнатов С.И.**, кандидат экономических наук, управляющий директор Goldburg Investments LTD.

**Кунашева Д.Б.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казахстанского филиала МГУ им. Ломоносова.

**Никитина Н.И.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

**Прокофьева М.А.**, кандидат экономических наук, доцент, МГУ им. Ломоносова.

**Торицын И.В.**, кандидат технических наук, старший научный сотрудник, заместитель председателя комитета по экономическим вопросам совета депутатов городского округа Королев М.О.

**Хохлов Н.В.**, кандидат физико-математических наук, начальник управления корпорации «ГазЭнергоСтрой».

**Редакционная коллегия**

**Гаврилин Н.П.**, к.т.н., начальник отдела интеллектуальной собственности ЗАО «Компания НЭП».

**Ильин А.А.**, к.т.н., ЗАО «Компания НЭП».

**Лекаркина Т.Н.**, к.б.н., старший научный сотрудник, научный стаж в сфере микробиологии 43 года, работала редактором во Всероссийском Институте Научной и Технической Информации РАН.

**Панов Г.А.**, к.м.н., заведующий кафедрой китайской медицины Института восточной медицины РУДН.

**Постюк Н.А.**, к.фарм.н., старший научный сотрудник Центра фармакопеи и международного сотрудничества.

**Похильный Е.Ю.**, к.э.н., заместитель финансового директора ООО «ЦОФ «Анжерская», аттестованный ФСФР специалист в области финансовых рынков,

специалист, по оценке стоимости предприятия.

**Баева Ю.В.**, заместитель заведующего кафедрой экономики Казахстанского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова

**Голованов И.С.**, инженер-исследователь Института органической химии им. Н.Д. Зелинского Российской академии наук.

**Крахалев В.С.**, Zend Certified Engineer, специалист по информационным технологиям

и информационной безопасности, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ».

**Рябков А.С.**, специалист по информационным технологиям, информационной безопасности.

**Пьетро Де Мартини Уголотти**, магистр наук, руководитель проекта компании «Tecnimont Civil Construction», Милан, Италия.

**Одэ Фабье**, магистр экономики, Финансовая группа «Turenne Lafayette», Париж, Франция.

---

#### **Главный редактор:**

Лекаркина Н.К., к.э.н., заместитель генерального директора Центра экономико-правовой экспертизы собственности.

#### **Заместитель главного редактора:**

Барамзин Н.К., заместитель генерального директора по информационным технологиям ООО «ЦЭПЭС», специалист по комплексному

обеспечению информационной безопасности автоматизированных систем, специалист по оценке стоимости предприятия, специалист в области бухгалтерского учета и аудита.

#### **Литературный редактор:**

Барамзина А.М.

---

© Общество с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности», 2018.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл №ФС77-63024 от 10 сентября 2015 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

**Адрес редакции:** 141090, Московская область, г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д. 1/4 офис L, редакция журнала Экономический научный журнал «Оценка инвестиций».

Интернет-сайт: [www.esm-invest.com](http://www.esm-invest.com)

Электронная почта: [info@esm-invest.ru](mailto:info@esm-invest.ru)

**Редакция оставляет за собой право дополнительно привлекать к рецензированию научных статей профильных специалистов, в зависимости от тематики присылаемых работ.**

**Перепечатка или иное воспроизведение материалов допускается только с согласия редакции.**

Number №3 (11) 2018 г.

### The founder of the publication

CEPES. Address: 141090 Russian Federation, Moscow region, Korolev, md. Jubilee, Pioneerskaya st., 1/4, office L.

### Editorial council

**Baramzin K.N.**, Candidate of Engineering Sciences, CEO CEPES.

**Sidorovich A.V.**, Doctor of Economics, professor, Moscow State University of Lomonosov.

**Taranukha Y.V.**, Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

**Hubiev K. A.**, Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

**Durakovskiy A.P.**, Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor, National Research Nuclear University «MEPhI».

**Zhuk V.D.**, Candidate of Engineering Sciences, Financial Director FPK FarmVILAR.

**Ivanov A.N.**, Candidate of Economic Sciences, MBA (Finance), managing partner of Goldburg Investments LTD.

**Ignatov S.N.**, Candidate of Economic Sciences, managing director of Goldburg Investments LTD.

**Kunasheva D.B.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University.

**Nikitina N. I.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

**Prokofieva M.A.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow State University of Lomonosov.

**Toritsyn I.V.**, Candidate of Engineering Sciences, senior researcher, deputy chairman of the Committee on Economic Affairs of the Board of Deputies of the urban district Korolev of Moscow Region.

**Khokhlov N.V.** Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Head of department in Corporation «Gazenergostroy».

### Editorial Board

**Gavrilin N.P.**, Candidate of Engineering Sciences, head of intellectual property Department The company NEP.

**Ilyin A.A.**, Candidate of Engineering Sciences, ZAO «The company NEP».

**Lekarkina T.P.**, Candidate of Biological Sciences, senior researcher. Has a 43 years scientific experience in the field of Microbiology. Worked as an editor at the Russian Institute for Scientific and Technical Information (VINITI RAS).

**Panov G.A.**, Candidate of Medical Sciences, head of the Department of Chinese medicine in Peoples' Friendship University of Russia.

**Postoyuk N.A.**, Candidate of Pharmaceutical Sciences, senior researcher at the Center pharmacopoeia and international cooperation.

**Pokhily E.Y.**, certified FSFR expert in the field of financial markets, specialist valuation of enterprise, graduate student management Drafts and programs REU them. GV Plekhanov.

**Golovanov I.S.**, engineer-researcher at the Institute of Organic Chemistry ND Zelinsky Russian Academy of Sciences.

**Krahalev V.S.**, Zend Certified Engineer, expert on information technology and information security, National Research Nuclear University «MEPhI».

**Ryabkov A.S.**, expert on information technology and information security, Scientific-implementation enterprise «BOLID».

**Pietro De Martini Ugolotti**, Master of Science, Civil and Structural Engineer - Geotechnical

Specialist and Project Leader - Tecnimont Civil Construction, Milano, Italy.

**Fabien Odet**, Master of Economics, Financial turenne lafayette group, Paris, France.

---

**Chief Editor:**

Lekarkina N.K., Candidate of Economic Sciences, Deputy Director, CEPES.

systems, specialist valuation of enterprise, specialist in accounting and auditing.

**Deputy Chief Editor:** Baramzin N.K., Deputy General Director for IT CEPES, specialist in complex information security of automated

**Literary editor:** Baramzina A.M.

---

© CEPES, 2018

The certificate of registration of mass media Эл №ФC77-63024 from 10 September 2015, issued by the Federal Supervision Agency for Information Technologies and Communications (Roskomnadzor).

**Address of the editorial office:** 141090 Russian Federation, Moscow region, Korolev, md. Jubilee, Pioneerskaya st., 1/4, office L. editorial office of economical science magazine «Investment evaluation».

Web-site: [www.esm-invest.com](http://www.esm-invest.com)

E-mail: [info@esm-invest.ru](mailto:info@esm-invest.ru)

**Redaction reserves the right to additionally involve reviewing of scientific papers by specialists, depending on the subject of the submitted works.**

**Reprinting or other reproduction is permitted only with the consent of the publisher.**

### *Уважаемые читатели!*

Представляем одиннадцатый номер журнала «Оценка инвестиций»!

В этом номере мы продолжаем знакомить читателей с новыми методическими наработками и рекомендациями в области привлечения и оценки инвестиций, оценки прав, с практическими рекомендациями специалистов-практиков по вовлечению интеллектуальных активов в хозяйственный оборот и управлению ими. Помимо этого, в номере открылась новая рубрика «Финансовый анализ», в которой рассматриваются новые и современные интерпретации всем известных коэффициентов ликвидности.

В рубрике «Интеллектуальная собственность» традиционно обсуждаются экономические и юридические проблемы, связанные с оборотом интеллектуальной собственности. Рассматриваются понятия полезности и наиболее эффективного использования интеллектуальной собственности, различные подходы к пониманию интеллектуального капитала, а также связь элементов интеллектуального капитала с интеллектуальной собственностью. Также в рубрике обсуждается проблема применения облачных технологий в бизнесе, определяются тенденции их развития и вопросы внедрения в бизнес-процессы. В другой статье рубрики рассматривается необходимость развития направления инвестирования в человеческий капитал, рассматриваются интересные вопросы подготовки кадров.

В рубрике «Привлечение инвестиций» обсуждается новая интересная тема привлечения инвестиций в телемедицину, рассматривается история возникновения направления, яркие достижения отрасли, законодательное регулирование, задачи отрасли и необходимый объем инвестиций, приводятся интересные примеры.

Также в рубрике анализируются популярные платформы микрозаймов и даются рекомендации по выбору такой платформы с минимальными рисками для заемщика. В частности, рассматриваются способы защиты пользователей таких платформ от мошенничества и приводятся интересные практические примеры.

Мы приглашаем заинтересованных исследователей к публикации своих материалов на страницах нашего журнала. Как и прежде, журнал - это площадка для обмена научным и практическим опытом в сфере экономических исследований, а также исследований на стыке наук.

Выражаю благодарность авторам номера, редакционной коллегии, коллективу редакции за их упорный труд в создании журнала.

*С уважением*  
*Главный редактор*  
*Экономического научного журнала*  
*«Оценка инвестиций»*  
*кандидат экономических наук*  
*Лекаркина Надежда Константиновна*

## СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

<b>Рубрика Привлечение инвестиций .....</b>	<b>8</b>
Фундаментальная бдительность .....	9
Телемедицина в России. Как завоевать доверие пациента? .....	19
<b>Рубрика Интеллектуальная собственность.....</b>	<b>26</b>
Инвестирование в человеческий капитал: актуальные проблемы .....	27
Облачные технологии в бизнесе.....	35
<b>Рубрика Финансовый анализ.....</b>	<b>45</b>
Интерпретации коэффициента быстрой ликвидности предприятия .....	46
Интерпретации коэффициента текущей ликвидности предприятия .....	57
Интерпретации коэффициента абсолютной ликвидности предприятия .....	66



**РУБРИКА**  
**ПРИВЛЕЧЕНИЕ**  
**ИНВЕСТИЦИЙ**



*Малёваная Наталья Владимировна*  
*консультант-методист Минфина РФ*  
*Советник по личным финансам*  
*адрес электронной почты – nat.malevanaya@mail.ru*  
*www.instagram.com/natalia.finik*

## **ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ БДИТЕЛЬНОСТЬ**

**Аннотация.** В статье рассмотрен алгоритм и предложены инструменты для проверки платформ микрозаймов и p2p кредитования на соответствие перечню признаков финансовых пирамид ЦБ РФ.

**Ключевые слова:** инвестиции, капитал, доходность, микрозаймы, ЦБ РФ, деньги, проверки, юридические лица, финансовая пирамида, личные финансы.

*Malevanaya N. V.*  
*Guidance counselor of Ministry of Finance of the Russian Federation*  
*Personal financial advisor*  
*e-mail – nat.malevanaya@mail.ru*  
*www.instagram.com/natalia.finik*

## FUNDAMENTAL AWARENESS

**Annotation:** The article considers the algorithm and suggests tools for testing platforms of microloans and p2p lending for compliance with the list of features of the financial pyramids of the CBR.

**Keywords:** investments, capital, profitability, microloans, CBR, money, checks, legal entities, financial pyramid, personal finance.

## ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ БДИТЕЛЬНОСТЬ

Мировой кризис, которым пугают нас аналитики может наступить, а может и нет. Особо впечатлительные граждане часто впадают в панику и становятся легкой добычей для мошенников. Давайте ещё раз вспомним, на что следует обратить внимание, прельщаясь очередным соблазнительным предложением.

В центре нашего внимания будут современные финансовые пирамиды, коих сегодня существует превеликое множество.

К счастью, как бы мошенники ни старались около 30% «потенциальных инвесторов» способны распознать опасность. Что же делать тем, кто не входит в число этих бдительных лиц? Специально для них был подготовлен этот материал, призванный уберечь многих и многих людей от порой роковых ошибок.

ЦБ России в этом году опубликовал новый перечень признаков финансовой пирамиды [1]:

1. отсутствие лицензии ФКЦБ/ФСФР России или Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств;
2. обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень;
3. гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг);
4. массированная реклама в средствах массовой информации, сети

Интернет с обещанием высокой доходности;

5. отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации;
6. выплата денежных средств новым участникам из денежных средств, внесенных другими вкладчиками ранее;
7. отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов;
8. нет точного определения деятельности организации.

Но наличие этих признаков не является достаточным основанием для однозначного (безошибочного) вывода об отнесении той или иной организации к «финансовой пирамиде». Для правоохранительных и надзорных органов они являются лишь одним из сигналов для проведения в отношении организации, которая обладает такими признаками, проверочных мероприятий.

Современная финансовая пирамида, как правило, базируется в Интернете. Интернет - самый простой и доступный способ пустить пыль в глаза обывателю, зачастую маскируясь под платформы микрозаймов и p2p-кредитования.

Подобные сервисы предлагают заработать на:

- кредитовании малого и среднего бизнеса под залоговое обеспечение;
- выдаче микрозаймов и срочных займов частным лицам;

- инвестициях в криптовалюту;
- а также заработок на реферальной программе по привлечению новых клиентов.

Такие сервисы обещают доходность от 0,8% до 1% в сутки.

Тариф	Срок	Доходность	
Лакшери	400 дней	+220% за срок	0.8% в сутки
Ультра	200 дней	не доступен	
Развитие	100 дней	не доступен	
Депозит включён в ежедневные выплаты. Минимальная сумма: 1 000 руб. Максимальная сумма: 29 999 руб. (или эквивалент суммы в других валютах представленных на платформе).			

Тариф	Срок	Доходность	
Премьер	400 дней	+260% за срок	0.9% в сутки
Флагман	200 дней	не доступен	
Рост	100 дней	не доступен	
Депозит включён в ежедневные выплаты. Минимальная сумма: 30 000 руб. Максимальная сумма: 199 999 руб. (или эквивалент суммы в других валютах представленных на платформе).			

Тариф	Срок	Доходность	
Президент	400 дней	+300% за срок	1% в сутки
VIP	200 дней	не доступен	
Прогресс	100 дней	не доступен	
Депозит включён в ежедневные выплаты. Минимальная сумма: 200 000 руб. Максимальная сумма: 600 000 руб. (или эквивалент суммы в других валютах представленных на платформе).			

Рис.1. Пример тарифных планов платформы р2р-кредитования

Налицо соответствие пункту 2 перечня признаков фин.пирамиды от ЦБ РФ.

Здесь нужно четко отдавать себе отчет в первую очередь в том, что такие платформы должны связывать двух действующих лиц: Заёмщика и Инвестора. И первым делом стоит проверить наличие в интернете отзывов от Заёмщиков, которые пользовались услугами этой платформы. Обычно таких отзывов единицы, в то время, как отзывами инвесторов интернет пестрит. Что позволяет сделать вывод о том, что выплаты выплата денежных средств Инвесторам производятся из денежных средств, внесённых другими вкладчиками.

А это уже является первым звоночком, который включён в перечень признаков финансовой пирамиды, утвержденный ЦБ РФ, под номером 6.

Следующим шагом на пути проверки такого рода сервиса следует провести изучение специализированных

инвестиционных форумов, где рассматриваются современные инвестиционные хайп-пирамиды [2]. На подобных ресурсах вы можете найти исчерпывающую информацию от независимых инвесторов по всему миру, которые изучают и вкладывают в подобные платформы, размещая честные отзывы о том, пришли ли обещанные проценты, а также о возникающих проблемах.

Только после этого, если у вас ещё не появилось подозрений на счет платформы, приступайте к изучению сайта. Сначала просто попробуйте найти на нём способ связаться с платформой напрямую. Например, посредством формы обратной связи или встроенного чата. Поверьте, в подавляющем большинстве случаев вы не найдёте такой опции. Что невероятно странно во времена, когда клиентоориентированные корпорации делают все, чтобы максимально приблизиться к потребителю.

Далее попытайтесь разобраться в том, с каким юридическим лицом вам предстоит взаимодействовать. Изучите представленную на сайте информацию по этому вопросу. Часто адреса регистрации юр.лица самой платформы просто нет. А

адрес фактического местоположения может находиться в одной из стран, не экстрадирующих в Россию лиц, совершивших экономические преступления.



**Рис. 2. Данные о юридическом лице с платформы микрозаймов**

Для проверки всех юридических лиц, так или иначе указанных на сайте, рекомендуем вам использовать специализированные порталы [3].

Как правило, внимательный читатель обнаруживает, что платформа является даже не p2p платформой, а посредником между некими МФО и потребителем их финансовых услуг. Другими словами, оказывает услуги по привлечению клиентов в эти самые МФО.

Это же подтверждает и основной вид деятельности таких организаций. Который часто указан, например, как Деятельность рекламных агентств (73.11 по классификатору). И хотя точный вид деятельности определен, что не попадает по пункт 8 перечня ЦБ, это явно не финансовые услуги, которыми так активно пестрят рекламные баннеры сайтов.



**Рис. 3. Рекламные обещания платформы микрозаймов**

Адрес электронной почты, адрес официального сайта и другие контактные данные подобных компаний зачастую отсутствуют в ЕГРЮЛ.

Продолжая изучать юридическое лицо, «отвечающее» за саму платформу вы можете столкнуться с тем, что о директоре и учредителе данного юридического лица нет ни единого упоминания. В то время как специализированные ресурсы дадут о них исчерпывающую информацию. Которая может показать, что эти предприниматели и вовсе зарегистрированы в другом регионе.

Бухгалтерскую отчетность в открытых источниках вы найдёте лишь за пару предшествующих лет выхода на публику платформы. А это подтверждение 5 пункта признаков финансовой пирамиды.

Изучение арбитражной практики, как правило, показывает отрицательный результат на наличие исков в отношении подобного рода платформ.

Также отдельное внимание следует уделить п.4 перечня ЦБ. Массированная реклама в средствах массовой информации, сети Интернет с обещанием высокой доходности идёт рука об руку с такими проектами. Разве не она вас привела на их сайт? Причем, платформы используют не только проплаченные статьи в крупных изданиях, но и активно прибегая к использованию социальных сетей.

Именно для такой «сарафанной» рекламы платформы разрабатывают реферальные программы, имеющие свои особенности.

Для участников реферальной программы существуют обязательные мероприятия, штрафы за их непосещение составляют от 30,000 руб. На мероприятиях продвигают в основном ICO, которые стартуют в таких проектах вполне успешно. Также реферальные вознаграждения только тем Инвесторам, которые имеют активные инвестиции.

Пользуясь теми же ресурсами, инвестору следует проверить и все МФО, интересы которых представляет платформа. Как правило, они зарегистрированы по адресам массовой регистрации в Москве или Московской области, а их руководителем является один и тот же человек. Обратите внимание на подписи в партнерских договорах с платформой, которые выложены на сайте. Несмотря на то, что директор МФО один, сами подписи часто не совпадают.

А суммарный размер уставных капиталов таких МФО составляет не больше 100 000 руб. Что само по себе подтверждает пункт 7 перечня ЦБ.

Однако, одновременно с этим с лицензиями у этих МФО обычно всё в порядке. Проверить их наличие на

осуществление деятельности по привлечению денежных средств можно на сайте ЦБ РФ [1].

Как мы видим, подобные проекты соответствуют всем критериям финансовых пирамид, утвержденным ЦБ РФ. Но если вам и этого показалось мало, а жажда больших процентов оказалась сильнее, то на этапе внесения средств теневой уклон предприятия становится очевидным.

Пополнение счёта на подобного рода платформах происходит путём перечисления на карту Сбербанка физического лица. Причем, создатели платформы настолько предусмотрительны, что заранее предупреждают о максимально возможном размере платежа и способах его подтверждения.

**СБЕРБАНК:**

Комиссия ████████ 3%

Минимальная сумма пополнения 1031 рубль.

Максимальная сумма пополнения 250 000 рублей. (если хотите перевести больше смотрите ниже инструкцию)

Для пополнения через Сбербанк, Вам необходимо осуществить перевод клиенту Сбербанка на карту. Номер карты получателя:

4279 0600 2094 8204 получатель платежа Наталия Вячеславовна К.

В "сообщение получателю" укажите ваш номер кабинета **813893**

**Максимальная сумма перевода 250 000 рублей. Если Вам нужно за один раз перевести МИЛЛИОН рублей, то Вам нужно отправить 4 перевода по 250 000 рублей.**

Если Сбербанк попросит вас подтвердить операцию, через контактный центр, то сообщите оператору, что совершаете частный перевод на имя владельца карты. Говорить, что переводите в Кэшбери НЕ НУЖНО, так как такой перевод будет считаться коммерческим, а значит будет отклонён!

Денежные средства будут зачислены в течение 24 часов с момента поступления на наш счет. Все поступления у нас видны и все заявки обрабатываются в порядке очереди!

**Если Вы не указали сообщение получателю или средства не поступили через 24 часа:** То Вам нужно написать письмо на почту [sberbank@████████.com](mailto:sberbank@████████.com)

В письме заполнить 6 пунктов (строго по образцу):

- 1) Ваш **id 813893** на платформе Кэшбери;
- 2) ФИО и номер карты отправителя;
- 3) Последние 4 цифры номера карты и Имя, Отчество **получателя**;
- 4) Сумма перевода;
- 5) Дата и время перевода.

**Рис. 4. Способ пополнить собственный счёт в системе платформа микрокредитования**

Но если вас не остановило и это, и вы всё же решили рискнуть. То вот, что ждёт вас на начальном этапе краха подобных организаций:

- блокировка и заморозка аккаунтов
- введение дополнительных комиссий на вывод денег (в среднем комиссия составляет 5% + 50 рублей, то есть при выводе 1000 рублей комиссия составит 10%)
- невозможность вывести партнерское или реферальное вознаграждение (его можно либо перевести кому-то

из участников проекта, либо положить на депозит)

- резкое уменьшение количества публикуемых скриншотов о выплатах на форуме [2] в последний месяц.

Выбирая способ инвестирования, помните о том, что вы вкладываете свои собственные деньги. Проявите больше уважения к ним, а значит и к себе, к своему труду.

Всесторонне изучите объект инвестиций, проверьте его на соответствие букве закона, разберитесь в



его механизме. И только после этого принимайте решение о вложении. Не идите за толпой, она никогда не бывает права!

Прибыльных и прозрачных вам инвестиций!

### Библиографический список.

1. Официальный сайт Банка России. Режим доступа – url: <https://www.cbr.ru/reception/faq/finp/#287>
2. Money Maker Group Forum. Режим доступа – url: <https://mmgp.ru/forumdisplay.php?f=6>
3. Rusprofile.ru - глобальная справочная система по российским юридическим лицам и предпринимателям. Режим доступа – url: <https://www.rusprofile.ru/>

*Авраменко Андрей Николаевич*  
*Генеральный директор*  
*телемедицинского сервиса «Доктис»*  
*адрес электронной почты- avramenkoandy@gmail.com*

## **ТЕЛЕМЕДИЦИНА В РОССИИ. КАК ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ ПАЦИЕНТА?**

**Аннотация.** Обзорная статья генерального директора телемедицинского сервиса «Доктис» Андрея Авраменко освещает современные аспекты рынка телемедицины в России и мире: историю возникновения направления и яркие достижения отрасли, законодательное регулирование, спектр задач и объем инвестиций. Кроме того, автор описывает кейс платформы «Доктис», получившей значительные инвестиции на развитие, в том числе, от зарубежных компаний.

**Ключевые слова:** телемедицина, инвестиции, медицинские гаджеты.

*Avramenko A.N.*  
*CEO of telemedicine service Doctis*  
*e-mail avramenkoandy@gmail.com*

## **TELEMEDICINE IN RUSSIA.**

### **HOW TO GAIN CONFIDENCE OF THE PATIENTS?**

**Abstract.** Written by CEO of telemedicine service "Doctis" Andrew Avramenko, this article covers the modern aspects of the telemedicine market in Russia and around the world: the history of the direction origin and main achievements of the industry, legal regulation, the range of tasks and the amount of investment. In addition, the author describes the case of "Doctis", which had raised significant investments for development, including money from foreign companies.

**Keywords:** telemedicine, investments, medical gadgets.

## ТЕЛЕМЕДИЦИНА В РОССИИ. КАК ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ ПАЦИЕНТА?

Понятие «телемедицина» вошло в наш обиход сравнительно недавно, но уже активно используется как профессиональным сообществом, так и пациентами. Интерес к ней растет, особенно после принятия Закона о телемедицине, который вступил в силу с 1-го января 2018 года.

С момента широкого распространения Интернета всевозможные услуги постепенно переходят в сеть: мы совершаем покупки онлайн, дистанционно получаем образование, удаленно платим налоги, оформляем электронные документы... Сфера медицины не отстает от общей тенденции. Но возникает вопрос: есть ли шансы у телемедицины оказывать услуги не хуже, чем это делают традиционные клиники?

Телемедицина — это дистанционные консультации пациента с врачом, когда общение происходит в формате чата, аудио- или видеозвонка. Помимо этого, существует формат консультаций «врач-врач», консилиум и другие. Так, например, в «Доктис» основным форматом мы выбрали семейную медицину, когда врач наблюдает всех членов семьи, и подключает узкопрофильных специалистов в режиме консилиума при необходимости.

Телемедицина появилась в США в 1959 году. Первые консультации возникли

в психиатрической клинике, где происходило дистанционное общение врачей с пациентами. С тех пор телемедицина набирает обороты вместе с ростом технологий и появлением новых каналов связи. Популярности телемедицинских консультаций также способствует и то, что очный прием в США стоит значительно дороже, чем онлайн, поэтому удаленные консультации врача выгодны пациенту. Кроме того, в 2010 году власти США приняли акт о доступном здравоохранении — Obama Care, куда вошло покрытие телемедицинских консультаций для малоимущих граждан. Важно отметить, что в большинстве штатов США удаленная консультация врача уже давно легализована.

В России законодательство пока более консервативно — официально разрешено проводить удаленно только повторную медицинскую консультацию, а также вносить изменения в ранее назначенный курс лечения. Тем не менее, очевидно, что спрос на телемедицинские услуги есть. И, в первую очередь, его диктуют размеры нашей страны.

В крупных городах медицина развита лучше, чем в отдаленных регионах. Федеральные клиники хорошо оснащены специальным оборудованием, в них есть профильные специалисты, владеющие

высокотехнологичными методами лечения. Пациентов приходится отправлять из глубинки в центр, на это тратятся деньги и время. Именно поэтому повышенный интерес к телемедицине можно заметить прежде всего в тех регионах, где уровень медицинского обслуживания низкий. Так, жители Дальнего Востока поддерживают развитие телемедицины в регионе, и сейчас там уже около 200 медицинских предприятий работают в дистанционном формате [1].

Помимо этого, телемедицина может решить ряд других задач:

- обеспечить единый стандарт качества медицинского обслуживания для любого гражданина страны, независимо от его места нахождения;

- обеспечить экстренную медицинскую помощь пациентам, находящимся в труднодоступных и отдаленных районах;

- оказать срочную специализированную медицинскую помощь в чрезвычайных ситуациях;

- провести онлайн консультации в ведущих мировых медицинских центрах, в том числе в режиме консилиума «врач-врач»;

- информировать пациентов о возможности лечения на территории России;

- консультировать больных и наблюдать за ними после сложных оперативных вмешательств.

Также решаются и другие проблемы: повышается квалификация врачей, снижается количество людей, занимающихся самолечением и поиском симптомов, заболеваний и лекарств в Интернете. Согласно исследованию, проведенному телемедицинским сервисом «Доктис» совместно с «Profi Online research», 96% респондентов чаще всего ищут информацию о лекарствах в интернете, а 92% опрошенных — о заболеваниях, но при этом не обращаются к врачу. Они предпочитают найти сведения в сети, нежели идти на прием к доктору.

При большом интересе к телемедицине возрастает вклад инвестиций в сервисы, с помощью которых можно получать онлайн-консультации. В мировой статистике рынок телемедицины стабильно растет ежегодно на 18%. И это самое растущее направление в медицинской индустрии. Больше всего сделок в последнее время приходится на сегменты диагностики и мониторинга заболеваний, средний размер сделки вырос до \$21 млн.

В России объем инвестиций резко вырос после того, как Государственная Дума приняла законопроект, легализующий проведение медицинской деятельности сети (Федеральный закон от

29 июля 2017 г. № 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья»[2]). Интерес инвесторов предсказуем. По оценкам Сбербанка, объем рынка цифровой медицины в России к 2020 году в 150-180 млрд рублей.

Стоит отметить, что все большую инвестиционную привлекательность телемедицинские сервисы обретают со стороны иностранных компаний. Так, например, платформа «Доктис» в конце июня 2018 года объявила о закрытии первого раунда финансирования, в результате которого в состав учредителей основанной профессором М.А. Курцером компании вошли Российский фонд прямых инвестиций, Российско-Японский инвестиционный фонд и ведущие ближневосточные фонды.

В планах компании — использование инвестиций для внедрения технологических разработок, совершенствования собственного мобильного приложения, а также создание первой в России полностью виртуальной клиники. По количественным показателям до конца 2018 года «Доктис» прогнозирует рост количества врачей до 1000 специалистов из авторитетных медицинских центров, оказывающих онлайн-консультации при помощи сервиса, обращение 100 000 пациентов и

проведение порядка 150 000 платных консультаций.

Часть инвестиций будет использована для внедрения искусственного интеллекта. Сейчас «Доктис» ведет разработку системы поддержки принятия решений для консультирующего врача, интегрированную в мобильное приложение.

Отдельным важным направлением развития телемедицины являются медицинские гаджеты, которые позволяют врачам собирать объективные данные о состоянии здоровья пациента. Благодаря поддержке нашего инвестора — Российско-Японского Инвестиционного Фонда — мы активно работаем в этом направлении с лидерами индустрии — японскими производителями медицинских устройств, изобретения которых дают возможность каждому человеку собрать дома полноценную лабораторию, которая позволит самостоятельно без визитов в поликлинику провести все необходимые исследования. Беспроводные тонометры, глюкометры, аппараты ЭКГ и даже специальные устройства для удаленного осмотра уха или гортани позволяют врачу составить объективную картину о здоровье пациента и контролировать процесс его выздоровления.

Медицина, пожалуй, одна из последних индустрий, которая сопротивляется повальной «уберизации». Ее консервативность легко объяснима —

что может быть важнее и ответственнее, чем забота о здоровье человека? Но я уверен, инновационные технологии в совокупности с соблюдением стандартов

оказания медицинской помощи смогут завоевать доверие пациентов к телемедицинским сервисам.



**Библиографический список.**

1. Минвостокразвития намерено поддерживать развитие телемедицины в ДФО. Режим доступа – URL: <https://dv.land/news/14927>
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья» от 29.07.2017 N 242-ФЗ (последняя редакция). Режим доступа – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_221184/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221184/)



**РУБРИКА**  
**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ**  
**СОБСТВЕННОСТЬ**

*Толкова Настасия Рустамовна*

*бакалавр экономики*

*адрес электронной почты – [tolkova1992@mail.ru](mailto:tolkova1992@mail.ru)*

## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ:**

### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

**Аннотация.** В статье обоснована необходимость осуществления политики инвестирования в человеческий капитал; приведены подходы к расчету эффективности инвестиций в человеческий капитал для современной организации, адаптированные к российской действительности; систематизированы современные методы подготовки высококвалифицированных кадров.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, подходы к расчету эффективности инвестиций в человеческий капитал, методы обучения.

*Tolkova N.R.*  
*Economist*  
*e-mail - tolkova1992@mail.ru*

**INVESTING IN HUMAN CAPITAL:  
PRESSING ISSUES**

**Abstract.** The article substantiates the necessity of implementing the policy of investing in human capital; these approaches, adapted to the Russian reality, to the calculation of the effectiveness of investments in human capital for a modern organization; systematized modern methods of training highly qualified personnel.

**Keywords:** human capital, approaches to calculating the effectiveness of investment in human capital, methods of training.

## ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ:

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

В современных условиях главной ценностью общества и главным фактором экономического роста является человеческий капитал. Все лидирующие по экономическому развитию страны (Япония, США, Китай, Германия, Швеция. Страны ЕЭС, Корея, Тайвань) уделяют огромное значение инвестициям в человеческий капитал своей страны.

Экономический рост этих стран основан в настоящее время на освоении инновационных пространств, появляющихся в результате изобретений и развития человеческого капитала. А основными ресурсами развития ведущих компаний страны становятся люди и знания, которыми они обладают, интеллектуальный капитал и растущая профессиональная компетенция кадров. Именно изменения в стратегии развития компаний и в управлении этим развитием определяется движением от прошлого, ориентированного на капитал, к будущему, ориентированному на знания [1]. Резюмируя вышесказанное, человеческий капитал – это все то, что касается разума и накопленных в нем знаний.

Реформы после распада СССР, а так же становление рыночной экономики, переход индустриального к постиндустриальному развитию общества, уже сегодня спровоцировал нехватку квалифицированных специалистов в

России. В попытке решить возникшую социальную проблему, государство выделило более 575 тысяч бюджетных мест на период 2017-2018 гг. [2] Образование бюджетных мест непременно даёт шанс повысить уровень квалифицированных специалистов. Но остается нерешенным целый спектр задач. В процессе накопления знаний, необходимых в профессиональной деятельности индивида, с ускорением прогресса наблюдается тенденция старения информации. Полезное свойство человеческого капитала теряет свою сущность в другом более масштабном смысле: по истечению обучения в высшей школе он перестает накапливать эмпирические данные, а некоторые индивиды и вовсе меняют род деятельности. Накопление практического опыта становится трудной задачей. Нельзя упускать из внимания повышенный уровень безработицы и как следствие увеличение теневого сектора экономики [3].

Российские предприниматели считают инвестиции в человеческий капитал затратами или издержками, и в основном отказываются от идеи финансирования обучения сотрудников, что в свою очередь тормозит процесс развития российских предприятий в целом. Основная причина отсутствия

финансирования кроется в трудоемкости расчета отдачи человеческого капитала от вложенных инвестиций, и получении результатов в краткосрочном периоде.

Возвращаясь к важности инвестирования в человеческий капитал, необходимо заметить, что главным критерием для работодателя в принятии решения об инвестициях в человеческий капитал является доходность, как в абсолютных, так и относительных показателях. Каждый инвестиционный проект необходимо планировать и рассчитывать.

Существует достаточно много известных подходов, с помощью которых возможно рассчитать отдачу инвестиций в человеческий капитал. Наиболее оптимальными для российских предприятий считаю следующие подходы.

Подход 1. Расчет трудовых ресурсов. Основан на экономической стоимости блага получаемого в настоящем и будущем доходе, в результате его реализации (эксплуатации). Использование подхода возможно в случае четко распланированного объема продаж, благодаря которому возможно планирование выручки.

Пример: Стоимость обучения коммерческого персонала новой технике продаж, равна выручке от реализации планового объема продаж. Стоимость инвестиций можно рассчитать по следующей формуле (1):

$$C_{ihc} = PV fs \quad (1)$$

где,

$C_{ihc}$  – стоимость инвестиций в человеческий капитал в текущее время,

$PV fs$  – настоящая стоимость будущих услуг.

Подход 2. Расчет стоимости человеческого капитала. Приведем наиболее известные существующие методологические расчеты стоимости человеческого капитала, такие как:

[а] Доход человеческого капитала (Human Capital Revenue Factor «HCRF»), можно рассчитать по формуле (2):

$$HCRF = \text{Доход (т.е. за вычетом всех расходов)} / \text{Численность персонала} \quad (2)$$

[б] Добавленная экономическая стоимость персонала (Human Economic Value Added «HEVA») можно рассчитать по следующей формуле (3):

$$HEVA = (\Delta I at - S c) / N p \quad (3)$$

где,

$\Delta I at$  – доход за вычетом налогов,

$S c$  – затраты на персонал,

$N p$  – численность рабочих.

[в] Себестоимость человеческого капитала (Human Capital Cost Factor «HCCF»), можно рассчитать следующим образом (4):

$$HCCF = TS c / R \quad (4)$$

где,

$TS c$  – общие затраты на персонал,

$R$  – Выручка.

[Г] Добавленная стоимость человеческого капитала (Human Capital Value Added «HCVA»), можно рассчитать по следующей формуле (5):

$$HCVA = (I - (S - S_p)) / N_p \quad (5)$$

где,

$I$  – совокупный доход,

$S$  – понесенные затраты,

$S_p$  – заработная плата и премия задействованным сотрудникам,

$N_p$  – численность персонала.

Расчет средств инвестированных в развитие человеческого капитала на предприятии поможет оценить эффективность, а, следовательно, данные показатели можно и нужно рассчитывать.

Подход 3. Расчет экономической эффективности затрат. При инвестициях в человеческий капитал необходимо понимать, насколько эффективно использованы средства. [а] Эффективность экономических затрат или ( $C_e$ ), можно определить по следующей формуле (6):

$$C_e = \Delta I_p / C_i \quad (6)$$

где,

$\Delta I_p$  – прирост прибыли от реализации услуг (товаров) выраженные, как и в стоимостном выражении, так и в натуральном выражении, взятые за определенный промежуток.

$C_i$  – капитальные вложения, при котором был вызван прирост прибыли.

[б] Абсолютная (общая) эффективность капитальных вложений ( $AC_e$ ) в коммерческую деятельность

можно оценить, как отношение прироста полученного эффекта в результате затрат к общей сумме затрат. Показатель рассчитывается следующим образом (7):

$$AC_e = \Delta A_i / (C_{ac} + S_{ef} * C_i) \quad (7)$$

где,

$\Delta A_i$  – прирост эффекта за период (обычно за год),

$C_{ac}$  – затраты текущего периода (за год),

$S_{ef}$  – нормативное значение коэффициента эффективности (каждая организация самостоятельно определяет нормативное значение),

$C_i$  – капитальные вложения, при котором был вызван прирост прибыли.

При проведении расчетов, данные показатели берут во внимание всю полученную эффективность, что не дает возможности просчитать получение экономической эффективности от проведения иных мероприятий созданных для повышения экономического положения организации. Предполагается, что весь полученный эффект сформирован только за счет проведения HR – мероприятий, что конечно же является существенным минусом, и искажает реальный эффект. Экономическая эффективность может складываться и из других источников формирования эффективности. Пример: Увеличение спроса на услуги, удачные сделки, курсы валют и т.д. Возникает необходимость

рассчитывать эффект от проведения HR-мероприятий по каждому случаю.

Подход 4. Расчет прибыли от инвестиций. Показатель известен, как ROI (Return on Investment). Рентабельности инвестиций рассчитывается по следующей формуле (8):

$$ROI = \Delta I_c / C * 100\% \quad (8)$$

где,

$\Delta I_c$  – измененный доход, в результате обучения персонала,

$C$  – стоимость мероприятий по обучению.

Пример. Организация провела обучающий мастер класс по наладке оборудования, с целью снизить брак в производстве штамповочных деталей автомобиля. В свою очередь это приведет к снижению себестоимости и увеличению прибыли предприятия. После проведения мастер класса доход производства вырос на 10 000 денежных единиц, а стоимость проведения мастер класса составило 6 000 денежных единиц. Отсюда следует, что предприятие получает отдачу от инвестиций:  $10\,000/6\,000 * 100\% = 166,7\%$ . Стоит так же отметить, что при расчете показателя ROI, косвенно учитывалась мотивация персонала в исполнении своих функциональных обязательствах. Показатель рассчитывается после проведения каждого мероприятия.

Подход 5. Оценка эффективности инвестиций Джека Филипса. Наиболее развернутое содержание этапов

проведения расчета предложил эксперт в области управления персоналом.

[а] Планирование. Включает в себя последовательность проведения развития человеческого капитала и вложенных на каждом этапе планирования инвестиций. Результат проведения мероприятия очень сильно зависит от того, насколько хорошо будет разработан план финансирования.

[б] Сбор информации. Непосредственно до начала мероприятия, во время проведения мероприятия и после проведения мероприятия.

[в] Выявления эффекта. Сопоставление результата до и после проведения мероприятий.

[г] Преобразование результата в денежный эквивалент. При интегрировании результатов здесь оценивают пропускную способность того или иного специалиста (сколько он может выточить деталей), сокращение простоев производства, уменьшение брака при производстве, повышение качества того или иного изделия и т.д.

[д] Расчет суммарных затрат при проведении мероприятия. Расчет заработной платы всех привлеченных специалистов, затрат связанных с покупкой какого-либо обучающего устройства ОИС или оборудования, программы, технических средств, представительских расходов и т.д.

[е] После подведения итогов по всем предыдущим этапам и получения по ним



соответствующих результатов можно приступить к оценке эффективности инвестиций. Формула расчета тогда имеет следующий вид (9):

$$ROI = (\Delta I_c - C) / C \quad (9)$$

где,

$\Delta I_c$  - измененный доход, в

результате обучения персонала,

$C$  - стоимость мероприятий по обучению.

При таком подходе к оценке стоимости инвестиций в человеческий капитал учитываются и доходная и расходная часть, легко спланировать затраты и ожидаемый доход. Чем выше данный показатель, тем эффективнее отдача на вложенный капитал.

Следует обратить внимание, что при выборе подхода следует учитывать и методики обучения персонала и какие именно компетенции желает выработать работодатель у своих сотрудников.

Существуют классические и инновационные методы обучения специалистов. К классическим методам относятся; лекции, семинары, беседы, контрольные и практические задания, реферативные работы.[5] Всю эту часть в будущего специалиста вкладывают в образовательных бюджетных учреждениях.

К инновационным методам обучения относятся; кейс-стади, деловые игры, нацеленные на полное погружение специалиста в специфические

нестандартные задачи, тренинги, мозговой штурм, образовательные тренажеры и т.д.[5] Такой подход наиболее актуален в организациях с высоким уровнем менеджмента.

В перспективе тем организациям, которые ставят перед собой цель быть высококонкурентными на рынке, важно тщательно выбирать методики обучения и оценивать человеческий капитал в качестве долгосрочных инвестиций.

В заключении можно привести тезисы, еще раз подтверждающие важность инвестиций в человеческий капитал:

[а] организации получают более опытных специалистов с креативным мышлением, что в долгосрочной перспективе повысит конкурентоспособность за счет инновационных идей и обогатенного опыта. Следовательно, именно такая организация будет иметь высокую прибыль;

[б] государство получает более образованное общество, а так же при повышении доходов организации, так же и увеличивается доходная часть государственного бюджета, которая возвращается в виде социальных благ к обществу;

[в] общество, которое познает силу разума, достигает уровень самореализации, который является высшим уровнем реализации потребностей [6].

**Библиографический список**

1. Нестерова А. В. Развитие человеческого капитала как фактор экономического роста корпоративных структур // Молодой ученый. — 2017. — №39. — С. 38-40. — URL <https://moluch.ru/archive/173/45771/> (дата обращения: 20.07.2018).
2. Министерство образования и науки Российской Федерации. Пресс-служба Минобрнауки России. 2017 // Интернет ресурс <https://минобрнауки.рф/новости/7444>
3. Россия вошла в пятерку стран с крупнейшей теневой экономикой.// РБК 2017. Интернет ресурс <https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bff>
4. Лукичева Л.И., Голованов С.В., Оценка эффективности инвестирования в развитие персонала //ЭСГИ.2014. №2. Интернет ресурс, режим доступа <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenkaeffektivnosti-investirovaniya-v-razvitie-personala/>
5. Сидорович А.В., Ойнаров Р.А., Балкияев Т., Тарануха Ю.В., Хубиев К.А., Алиев У.Ж., Лекаркина Н.К., Кучукова Н.К., Никитина Н.И., Раимбеков Б.Х., and Хусаинова Ж.С., Современное экономическое образование в высшей школе и вызовы новой экономики. Астана: Казахстанский филиал МГУ имени М.В. Ломоносова, 2017.
6. Маслоу Абрахам Харольд. Мотивация и личность. – СПб: Питер, 2016 г.

*Смирнов Денис Георгиевич*  
*Генеральный директор*  
*проекта RaddaR.io*  
*адрес электронной почты – info@raddar.io*

## ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

**Аннотация.** В статье проводится анализ применения облачных технологий в бизнесе, выявляются тенденции их развития на рынке и проблемы внедрения. Приводится сегментация облачных сервисов и их использование для оптимизации бизнес-процессов.

**Ключевые слова:** облачные технологии, рынок облачных сервисов, бизнес, RaddaR.

*Smirnov D.G.*  
*CEO of the project RaddaR.io*  
*e-mail – info@raddar.io*

## **CLOUD TECHNOLOGIES IN BUSINESS**

**Abstract.** In article the analysis of application of cloud technologies in business is carried out, trends of their development in the market and introduction problems come to light. Segmentation of cloud services and their use for optimization of business processes is given.

**Keywords:** cloud technologies, Cloud Services Market, business, RaddaR.

## ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

Трудно представить современную развивающуюся компанию или стартап, которые в 2018 году не используют в том или ином виде облачные технологии. Торговля, сфера услуг, частные и государственные сервисы — все эти и другие сектора используют широкие возможности удалённого размещения данных.

С момента появления первого крупного облачного проекта Elastic Compute Cloud от компании Amazon прошло двенадцать лет. За это время индустрия пережила настоящий бум, и на сегодня представляет достаточно сегментированную отрасль интернет-технологий. Сегментация проходит на уровне сервисов, предназначенных для той или иной целевой аудитории. Традиционно разделяют облака для простых пользователей и для бизнеса, но это разделение в некоторой степени условно. Поскольку крупные рыночные игроки — Google, Microsoft, Amazon и др. — предлагают комплексные решения с расчётом на разных потребителей.

Инфраструктура облачных технологий предлагает бизнесу несколько решений:

— SaaS (software as a service) — программное обеспечение как услуга или софт, не требующий установки на компьютер.

К SaaS относятся различные системы документооборота, а также сервисы для организации совместной работы и общения с клиентами. Пример — электронная почта или Google Docs.

— IaaS (Infrastructure-as-a-Service) — инфраструктура как услуга или же непосредственно облачные технологии хранения данных.

Пожалуй, самый популярный мировой инфраструктурный сервис IaaS — это Amazon Web Services.

— PaaS (Platform as a Service) — облачные технологии от крупнейших игроков индустрии, позволяющая создавать собственные программы и сервисы без установки специального оборудования и программного обеспечения.

Хороший пример технологии PaaS представляет сервис Microsoft Azure, с помощью которого бизнес может создавать собственные приложения на базе Windows и Linux.

### О чём говорят эксперты

Эксперты по-прежнему оптимистично оценивают перспективы облачных технологий — все их возможности средний и крупный бизнес по-настоящему оценил только в последние годы. Так, согласно данным компании IDC [1], общемировой рынок облачных сервисов вырос в 2017 году на 29% и его экономика составила 117 млрд. долларов.

Worldwide Public Cloud Services Revenue, Year-Over-Year Growth, and Market Share, 2017 (revenues in US\$ millions)				
Segment	2017 Revenue	2016 Revenue	Year-Over-Year Growth	Share of Public Cloud Services Market
IaaS	24,886	17,795	39.9%	21.3%
PaaS	17,026	11,572	47.1%	14.6%
SaaS	74,781	61,112	22.4%	64.1%
<b>Total</b>	<b>\$116,693</b>	<b>\$90,479</b>	<b>29%</b>	<b>100.0%</b>

Source: IDC Worldwide Semiannual Public Cloud Services Tracker, 2H17

**Рис. 1. Глобальные общедоступные облачные службы, ежегодный рост и доля рынка**

Исследование [2] крупнейшего консалтингового предприятия Gartner позволило не только проанализировать текущее состояние дел, но и спрогнозировать развитие отрасли на ближайшие годы. В 2017 году общие затраты частных и корпоративных пользователей на облака достигли 153,5 млрд. долларов, а к 2021 по расчётам экспертов эта цифра будет вдвое выше.

Специалисты Gartner отмечают, что облачная сфера бизнес-процессов (BPaaS), менеджмента и безопасности достигла капитализации в 50 млрд. долларов, и тренд роста сохранится в ближайшие годы. Одним из самых крупных остаётся сегмент SaaS — к 2021 году на эти технологии во

всём мире будет приходиться не менее 45% софтверных расходов всех компаний.

Проведённое специалистами IDC по заказу компании Citrix Systems исследование показало, что 94% бизнес-предприятий уже сегодня, задумываясь о перспективах и оптимизации внутренних процессов, рассматривают прежде всего облачные технологии. Основной целью при этом они видят повышение безопасности и сокращению живого ИТ-персонала. Большинство организаций, говоря о предстоящих решениях, склоняются к выбору готового, универсального сервисного решения вместо сборки интеграций от разных производителей.

Table 1. Worldwide Public Cloud Services Forecast (Millions of Dollars)

	2016	2017	2018	2019	2020
Cloud Business Process Services (BPaaS)	40,812	43,772	47,556	51,652	56,176
Cloud Application Infrastructure Services (PaaS)	7,169	8,851	10,616	12,580	14,798
Cloud Application Services (SaaS)	38,567	46,331	55,143	64,870	75,734
Cloud Management and Security Services	7,150	8,768	10,427	12,159	14,004
Cloud System Infrastructure Services (IaaS)	25,290	34,603	45,559	57,897	71,552
Cloud Advertising	90,257	104,516	118,520	133,566	151,091
<b>Total Market</b>	<b>209,244</b>	<b>246,841</b>	<b>287,820</b>	<b>332,723</b>	<b>383,355</b>

Source: Gartner (February 2017)

### Рис. 2. Прогноз мировых публичных облачных сервисов (миллионы долларов)

В выпущенном в начале 2018 года компанией Cisco Systems докладе Cisco Global Cloud Index 2016-2021 [3] («Глобальный индекс развития облачных технологий в период с 2016 по 2021 гг.») большое внимание уделяется виртуализации центров обработки данных (ЦОДов) и облачным вычислениям.

В коммерческой сфере востребованы приложения, связанные с планированием корпоративных ресурсов (ERP), программы для совместной работы, CRM-

системы и аналитические сервисы цифровых предприятий. Именно поэтому стремительный рост трафика ЦОД подстёгивает и развитие облачных приложений, — согласно докладу Cisco Systems, общемировой годовой трафик ЦОД в облаке вырастет в 3,3 раза и достигнет 19,5 зетабайт (ЗБ). Таким образом, глобальный облачный трафик к этому времени может достичь 95% общего трафика ЦОД.

Figure 1. Global hyperscale data center growth

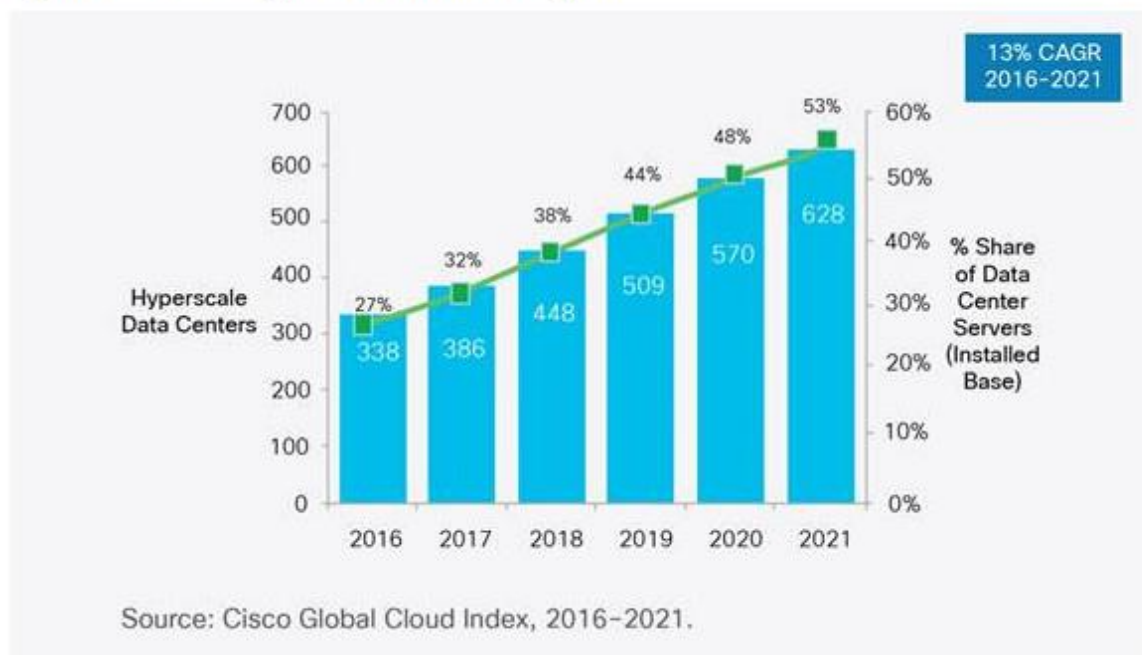


Рис. 3. Рост глобальных масштабируемых ЦОД

В докладе отмечается, что росту облачного трафика в системах big-data способствует и развитие сферы умного интернета вещей (IoT). «Умная» инфраструктура новых городов и районов, беспилотные автомобили, подключённые к сети здравоохранение и энергетика — всё это требует новых решений в области масштабируемости данных. В целом Cisco Systems прогнозируют IoT-подключений до 13,7 млрд, что в два раза больше, чем было в 2016 году.

#### Рабочие процессы, в которых не обойтись без облаков

Проведённое пару лет назад специалистами Spiceworks по заказу компании Microsoft исследование [4] показало, что 75% случаев средний и крупный бизнес использует облака для веб-хостинга, в 55% случаях — для

повышения производительности ИТ-инфраструктуры. Для 54% эти технологии важны с точки зрения сервисов электронной почты, а в 45% случаев предприниматели фильтруют с помощью облачных сервисов рабочий веб-контент.

Для иллюстрации приведём пример рекламной кампании концерна Heineken — в 2012 году весь менеджмент и координация осуществлялся через функционал платформы MS Azure.

Среди популярных облачных приложений лидируют сервисы по научным расчётам и проектированию (14,4 % от общего спроса), программы, обеспечивающие непрерывность бизнес-процессинга и восстановление данных при сбоях (15,3 %), а также бухгалтерские программы (29,8 %).



Малый бизнес также приспособливает облачные технологии под свои нужды, — обычно в деле ведения бухгалтерского учета и управления финансами. На долю этого сегмента приходится 6,9% от общего спроса [4].

### Облачные технологии в российском бизнесе

Тенденции бурного развития облачных технологий на западном рынке заставляют и российских предпринимателей развиваться в этом направлении. В последние годы спрос на облачные решения растёт ежегодно на 20-25%.

#### Рынок облачных технологий в России



«SAP Planet», № 1 (2), 2014, данные IDC

Рис. 4. Рынок облачных технологий в России

Тем не менее до сих пор спрос на эти новые технологии в России составляет в пределах 1-2% от мирового. Причины отставания довольно прозрачны, — большая часть вендоров представлена глобальными компаниями, сервера которых находятся за пределами нашей страны. В соответствии с принятым в 2015 году федеральным законом «О хранении персональных данных» [5], инфраструктура и дата-центры мировых

корпораций должны размещаться на территории РФ, но на это идут не все бренды, работающие в сфере облачных технологий. Из наиболее ярких примеров сотрудничества можно привести, пожалуй, факт предоставления оператором МТС гибридных облачных сервисов Microsoft Azure Stack на базе локализованных российских ЦОДов.

Из этой проблемы естественным образом вытекает проблема недоверия к

мировым вендорам, — отечественный бизнес, в особенности бизнес, сотрудничающий с государством, опасается утечек информации в третьи руки.

Играет свою роль и традиционная косность, настороженность в тестировании и оценке новейших технологий: крупный бизнес не спешит переходить в облака только потому, что привычные методы работы с раздутыми ИТ-штатами и использованием «коробочных» решений

кажется более выгодным. И это несмотря на то, что по оценкам некоторых экспертов облачные продукты позволяют экономить до 70% от стоимости большой развитой системы ИТ-инфраструктуры [6].

Несмотря на всё это, по оценке TAdviser в 2016 году российский рынок облачных сервисов составлял 29 млрд. рублей. При этом на долю локальных разработчиков приходится 46% рынка — лидируют прежде всего сервисы СКБ «Контур» (50%) и 1С (18%).

**Структура российского рынка облачных услуг 2016**



Источник: TAdviser, 2017

**Рис. 5. Структура российского рынка облачных услуг, 2016 г**

Облачные продукты иностранных вендоров составляют чуть более 30%. В этом сегменте в ТОП входят сервисы Microsoft, IBM и Salesforce.

На долю интеграторов в России приходится 23% внутреннего рынка, и здесь лидируют облачные решения компаний ИТ-Град и DataLine.

Стоит отметить, что фирменные облачные приложения отечественных брендов ничуть не уступают по качеству

западным аналогам. Так, компания ИТ-Град с самого момента возникновения в 2008 предлагает рынку ряд успешных продуктов сферы IaaS и SaaS — ИТ-Grad Cloud IaaS, ИТ-Град: Облако Ф3-152 и ИТ-Grad Veeam.CloudConnect.

Компания «1С» ещё в 2011 году настроила в рамках своей платформы «1С: Предприятие 8.2» облачные инструменты, а вскоре на сайте 1CFresh появились сервисы «1С: Управление небольшой

фирмой», «1С: Бухгалтерия 8» и некоторые другие, также использующие облачные технологии.

### **Облачные технологии — глобальный тренд на устойчивое развитие**

Этот небольшой обзор наглядно показывает, что продвинутые предприниматели по достоинству оценили все возможности облаков для оптимизации многих процессов в работе своих организаций.

В России новейшие технологии развиваются в догоняющем темпе, но и у нас немало бизнесменов уже внедряет облачные решения.

Облачные технологии приспособливают под свои нужды не только сфера торговли и услуг, но и биржевые, брокерские платформы, оптимизирующие с их помощью вычислительный процессинг, специализированный клиентский функционал и т. д.

В качестве примера можно привести запущенный в апреле этого года агрегатор биржевой аналитики RaddaR [7]. Автоматизированное программное ядро платформы, ориентированное на анализ и обработку нескольких сотен децентрализованных трейдинговых сигналов в реальном времени, работает на основе облачных решений. Хранение части

данных и проводимые в виртуальном облаке алгоритмические расчёты помогли увеличить скорость обработки информации и оптимизировать работу платформы.

Прогнозы развития этого специализированного IT-сегмента вполне оптимистичны — по оценкам различных экспертов [8] капитализация отечественного облачного рынка может составить от 48 млрд. рублей до 78,6 млрд рублей. Это значит, что и производители (в том числе небольшие частные стартапы, независимые команды разработчиков) будут предлагать на выбор всё больше продуктов, и число бизнесменов, заменяющих облачными решениями раздутый персонал, только увеличится.

Специфика российского бизнеса — настороженное отношение к инновациям и чрезмерное внимание к вопросам безопасности — несколько тормозит развитие облачных технологий, но в будущем эти негативные явления, скорее всего, будут преодолены, в том числе и за счёт развития относительно нового тренда на внедрение системы «интернета вещей» в различных сферах жизни. Большие объёмы вычислительных мощностей и провайдеров, поддержание инфраструктуры, обеспечение защиты данных — всё это без облачных технологий не обходится уже сегодня.

1. Библиографический список:
1. Исследование компании IDC [Электронный ресурс]. URL: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS44024618> - (дата обращения: 25.07.2018).
2. Исследование консалтингового предприятия Gartner [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2017-02-22-gartner-says-worldwide-public-cloud-services-market-to-grow-18-percent-in-2017> - (дата обращения: 25.07.2018).
3. Доклад компании Cisco Systems на тему «Глобальный индекс развития облачных технологий в период с 2016 по 2021 гг.» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/collateral/service-provider/global-cloud-index-gci/white-paper-c11-738085.html> - (дата обращения: 27.07.2018).
4. Исследование компании Microsoft [Электронный ресурс]. URL: <http://www.comnews.ru/content/107481/2017-06-30/kakie-kompanii-chashche-vsego-perehodyat-v-oblako#ixzz4msxdpLZG%20%D0%9E%D1%80%D0%B8%D0%B3%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B8:%20http://www.aif.ru/boostbook/oblachnye-tehnologii-i-reshenija.html> - (дата обращения: 27.07.2018).
5. Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 N 152-ФЗ// СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 28.07.2018).
6. РБК. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.rbc.ru/technology\\_and\\_media/07/11/2016/5820ac659a7947fa13eb79c5#](https://www.rbc.ru/technology_and_media/07/11/2016/5820ac659a7947fa13eb79c5#) - (дата обращения: 28.07.2018).
7. Финансово-аналитическая платформа RaddaR [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.raddar.io/> - (дата обращения: 30.07.2018).
8. Соболев А.Ю. Современное состояние и перспективы развития облачных технологий в России [Электронный ресурс]. URL: <https://scientificmagazine.ru/images/PDF/2017/18/sovremennoe.pdf> - (дата обращения: 30.07.2018).



# РУБРИКА ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

*Леаркина Надежда Константиновна*  
*Заместитель директора ООО «ЦЭПЭС»*  
*Главный редактор*  
*Экономического научного журнала*  
*«Оценка инвестиций»*  
*ученая степень – кандидат экономических наук*  
*адрес электронной почты – lnk@esm-invest.com*

## **ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТА БЫСТРОЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается коэффициент быстрой ликвидности предприятия и его возможные интерпретации его значений. Анализируются достоинства и недостатки расчета быстрой ликвидности предприятия в сравнении с текущей ликвидностью.

**Ключевые слова:** коэффициент быстрой ликвидности, оборотные активы, текущие обязательства, ликвидность, коэффициент кислотного теста.

*Lekarkina N.K.*  
*Deputy director CEPES*  
*Chief Editor*  
*Economical science magazine*  
*«Investment evaluation»*  
*Candidate of Economic Sciences*  
*e-mail – lnk@esm-invest.com*

## INTERPRETATION OF ENTERPRISE'S QUICK RATIO

**Abstract.** The article considers the quick ratio of the enterprise and different interpretations of values. The advantages and disadvantages of calculating the quick liquidity of the enterprise in comparison with the current liquidity are analyzed.

**Keywords:** quick ratio, current assets, current liabilities, liquidity, acid test ratio.

## ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТА БЫСТРОЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовый анализ представляет собой расчет финансовых коэффициентов предприятия, их обработку и анализ результатов.

Финансовые коэффициенты представляют собой математические сравнения счетов или категорий финансовой отчетности. Эти отношения между счетами финансовой отчетности помогают инвесторам, кредиторам и внутреннему руководству компании понять, насколько хорошо работает бизнес, и какие области нуждаются в улучшении.

Финансовые коэффициенты являются наиболее распространенными инструментами анализа финансового состояния бизнеса. Финансовые коэффициенты также могут использоваться для сравнения разных компаний в разных отраслях. Поскольку отношение представляет собой просто математическое сравнение, основанное на пропорциях, то крупные и малые предприятия могут использовать коэффициенты для сравнения своих финансовых результатов. Сами финансовые коэффициенты не учитывают размер компании или отрасли, однако для их толкования необходим профессиональный анализ отраслевых факторов, влияющих на предприятие.

Финансовые коэффициенты позволяют сравнивать компании в разных отраслях, больших и малых, с целью выявления их сильных и слабых сторон. Финансовые коэффициенты часто делятся на семь основных категорий: ликвидность, платежеспособность, эффективность, рентабельность, перспективы рынка, финансовая устойчивость и инвестиционный рычаг.

Коэффициенты ликвидности анализируют способность компании погашать свои текущие и долгосрочные обязательства по мере их возникновения. Другими словами, эти коэффициенты показывают уровень наличных денег компании или возможности превращать другие активы в денежные средства для погашения обязательств.

Ликвидность - это не только показатель того, сколько денег имеет бизнес. Это также показатель того, насколько легко компания сможет получить достаточное количество денежных средств или конвертировать активы в денежные средства. Активы, такие как дебиторская задолженность, торговые ценные бумаги или инвентарь, могут быть относительно легко конвертированы в наличные деньги в краткосрочной перспективе, поэтому все эти активы входят в расчет ликвидности компании.



Один из наиболее интересных показателей ликвидности - коэффициент быстрой ликвидности.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности - это коэффициент ликвидности, который измеряет способность компании выплачивать свои текущие обязательства за счет оборотных активов, которые могут быть конвертированы в денежные средства в краткосрочной перспективе. Денежные средства, их эквиваленты, краткосрочные инвестиции или товарные ценные бумаги и текущая дебиторская задолженность считаются быстрыми активами.

Коэффициент быстрой ликвидности во многих странах называют коэффициентом кислотного теста, что связано с историческим использованием кислоты при испытании металлов на наличие золота шахтерами. Если металл проходил кислотное испытание – значит в составе обнаружено золото, в противном случае – обыкновенный металл. Коэффициент кислотного теста в финансах показывает, насколько компания может быстро конвертировать свои активы в наличные деньги, чтобы погасить свои текущие обязательства.

Коэффициент быстрой ликвидности имеет сходство с коэффициентом текущей ликвидности, но отличается от него тем, что для его расчета используются не все оборотные средства, а только высоколиквидные текущие активы и

активы со средней ликвидностью. Это могут быть деньги на оперативных счетах, складской запас ликвидных материалов и сырья, товаров и готовой продукции или дебиторская задолженность.

По сравнению с текущим соотношением, коэффициент быстрой ликвидности рассматривается как более совершенный и консервативный способ измерения ликвидности. Поскольку коэффициент быстрой ликвидности учитывает наиболее ликвидные активы, он может лучше определить, способна ли компания оплачивать свои краткосрочные обязательства.

Тем не менее, коэффициент быстрой ликвидности может и не быть точным или реалистичным индикатором ликвидности, поскольку компании не всегда могут преобразовать в деньги текущие активы, включенные в коэффициент быстрой ликвидности. Например, в российском бухгалтерском балансе и краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность отражаются в одной строке, следовательно, коэффициент быстрой ликвидности, рассчитанный на основе такого баланса, не будет в полной мере отражать ликвидность предприятия.

Краткосрочные финансовые вложения (или инвестиции) как правило, включают ценные бумаги, в том числе для целей продажи, которые могут быть легко конвертированы в денежные средства в течение следующих 90...365 дней (в

зависимости от того какой бухгалтерский баланс используется для расчетов). Рыночные ценные бумаги торгуются на открытом рынке с известной ценой и легкодоступными покупателями. Например, любые акции на Нью-Йоркской фондовой бирже считаются товарной ценностью, поскольку они могут быть легко проданы любому инвестору, когда рынок будет открыт.

Таким образом, мы можем утверждать, что чем выше показатель быстрой ликвидности, тем лучше платежеспособность предприятия.

*Почему показатель быстрой ликвидности особенно важен для анализа предприятия?*

Коэффициент быстрой ликвидности является одним из основных инструментов принятия решений. Он определяет возможность компании рассчитаться по текущим обязательствам в течение очень короткого периода времени. Ниже приведены особенности коэффициента быстрой ликвидности по сравнению с коэффициентом текущей ликвидности.

- Коэффициент быстрой ликвидности исключает из расчета запасы, которые не всегда могут быть ликвидными, тем самым обеспечивая более точный подход к определению ликвидности компании.
- Поскольку стоимость запасов может изменяться, то их балансовая стоимость может не соответствовать рыночной стоимости в какой-то

определенный момент времени. В связи с тем, что запасы исключаются из расчета коэффициентов быстрой ликвидности, автоматически решается проблема с оценкой рыночной стоимости запасов (оценка запасов не требуется). Также коэффициент не может быть завышен или занижен, если стоимость запасов в балансе каким-то образом отличается от рыночной.

- Уровень запасов в компании может быть сезонным и в течение года количество запасов может варьироваться. Расчет при элиминации стоимости запасов решает эту проблему.
- В отраслях, где, традиционно отмечается большой уровень запасов, коэффициент быстрой ликвидности, исключая запасы из расчетов будет более информативен, чем коэффициент текущей ликвидности, включающий запасы.

*Расчет коэффициента быстрой ликвидности*

Везде в мире коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается путем суммирования денежных средств, их эквивалентов, краткосрочных инвестиций (краткосрочных финансовых вложений) и текущей дебиторской задолженности, и их последующего деления на текущие обязательства.

*Коэффициент быстрой ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения (Краткосрочные инвестиции) + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства.*

Иногда финансовые отчеты компании не дают разбивку быстрых активов в балансе. В этом случае можно рассчитать коэффициент быстрой ликвидности путем вычитания запасов и любых текущих prepaid активов из суммы текущих активов в числителе.

*Коэффициент быстрой ликвидности = (Оборотные активы - Запасы - Иные prepaid активы) / Краткосрочные обязательства.*

Формула расчета данного коэффициента в зависимости от используемого бухгалтерского баланса будет отличаться. Ниже приведены формулы для расчета коэффициента быстрой ликвидности исходя из бухгалтерских балансов Российской Федерации, Республики Казахстан и Республики Беларусь.

1. Российская бухгалтерская отчетность

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.1230} + \text{стр.1240} + \text{стр.1250}}{\text{стр.1500}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 1230 – строка 1230 Бухгалтерского баланса – Дебиторская задолженность,

стр. 1240 – строка 1240 Бухгалтерского баланса – Финансовые вложения (краткосрочные),

стр. 1250 – строка 1250 Бухгалтерского баланса – Денежные средства и денежные эквиваленты.

2. Бухгалтерская отчетность Республики Казахстан, форма № 1 – Б.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.010} + \text{стр.011} + \text{стр.012} + \text{стр.013} + \text{стр.014} + \text{стр.015} + \text{стр.016}}{\text{стр.300}}$$

, где

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 010 – строка 010 Бухгалтерского баланса РК – Денежные средства и их эквиваленты,

стр. 011 – строка 011 Бухгалтерского баланса РК – Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи,

стр. 012 – строка 012 Бухгалтерского баланса РК – Производные финансовые инструменты,

стр. 013 – строка 013 Бухгалтерского баланса РК – Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки,

стр. 014 – строка 014 Бухгалтерского баланса РК – Финансовые активы, удерживаемые до погашения,

стр. 015 – строка 015 Бухгалтерского баланса РК – Прочие краткосрочные финансовые активы,

стр. 016 – строка 016 Бухгалтерского баланса РК – Прочие краткосрочные финансовые активы,

стр. 016 – строка 016 Бухгалтерского баланса РК – Краткосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность, стр. 300 – строка 300 Бухгалтерского баланса РК – Итого краткосрочные обязательства.

При расчете коэффициента быстрой ликвидности по приведенному балансу необходимо отметить, что в бухгалтерском балансе Республики Казахстан строки 011 – 015 содержат Краткосрочные финансовые инвестиции (согласно Пояснению по заполнению формы «Бухгалтерский баланс»)<sup>1</sup>.

3. Бухгалтерская отчетность Республики Казахстана, форма согласно Приложению 3 к Национальному стандарту финансовой отчетности<sup>2</sup>.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.01} + \text{стр.02} + \text{стр.03}}{\text{стр.11}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,  
 стр. 01 – строка 01 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Денежные средства и эквиваленты денежных средств,  
 стр. 02 – строка 02 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Краткосрочные финансовые инвестиции,  
 стр. 03 – строка 03 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Прочая краткосрочная дебиторская задолженность,

<sup>1</sup> Приказ Министра финансов Республики Казахстан от «28» июня 2017 года №404

<sup>2</sup> Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50

стр. 11 – строка 11 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Краткосрочные финансовые обязательства.

4. Бухгалтерская отчетность Республики Беларусь.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.270} + \text{стр.260} + \text{стр.250}}{\text{стр.690}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 270 – строка 270 Бухгалтерского баланса – Краткосрочная дебиторская задолженность,

стр. 260 – строка 260 Бухгалтерского баланса – Краткосрочные финансовые вложения,

стр. 250 – строка 250 Бухгалтерского баланса – Денежные средства и эквиваленты денежных средств,

стр. 690 – строка 690 Бухгалтерского баланса – Краткосрочные обязательства.

*Интерпретация коэффициента быстрой ликвидности*

Коэффициент быстрой ликвидности является признаком платежеспособности организации и должен анализироваться в течение определенного периода времени, а также в условиях отрасли, в которой компания ведет свою деятельность.

В основном, компании должны сосредоточиться на сохранении определенного значения коэффициента быстрой ликвидности, которое в какой-то мере определяет риск ликвидности, при этом учитывая специфику конкретного сектора бизнеса.

При более неопределенном, нестабильном состоянии бизнес-среды, в которой находится предприятие, необходимо поддерживать более высокий коэффициент быстрой ликвидности, в то время как при стабильных денежных потоках можно поддерживать коэффициент быстрой ликвидности на относительно более низком уровне. Такая стратегия позволяет эффективно управлять рисками ликвидности. В любом случае компания должна стремиться к балансу между причиной возникновения риска ликвидности из-за низкого быстродействия и риска потери из-за высокого коэффициента быстрой ликвидности.

Коэффициент быстрой ликвидности, существенно превышающий среднеотраслевые значения, которое выше среднего по отрасли, может свидетельствовать о том, что компания инвестирует слишком много ресурсов в оборотный капитал бизнеса, при этом их можно было бы более эффективно использовать для других целей. Например, при наличии у компании дополнительных денежных средств, целесообразно рассмотреть возможность инвестирования избыточных средств в новые предприятия, либо, в случае отсутствия интересных инвестиционных проектов, вернуть излишки средств акционерам в форме дивидендных выплат.

Коэффициент быстрой ликвидности, который ниже среднего по отрасли, может

свидетельствовать о том, что у компании высокий уровень риска ликвидности, связанный с недостатком высоколиквидных активов. Такое может быть, например, если конкуренты в отрасли имеют возможность кредитования на льготных условиях, в отличие от анализируемой компании. Другими словами, быстрая ликвидность будет больше у того предприятия, у которого есть более простой и быстрый способ получить краткосрочное финансирование или товарный кредит.

При интерпретации и анализе коэффициента ликвидности в разные периоды времени необходимо учитывать сезонные изменения в некоторых отраслях, которые могут привести к тому, что соотношение будет традиционно выше или ниже в определенное время года, поскольку выручка сезонных предприятий подвержены колебаниям, что приводит к периодическому изменению уровня оборотных активов.

Однако, если у фирмы достаточное количество краткосрочных высоколиквидных активов для покрытия своих текущих обязательств, фирма сможет погасить свои обязательства без продажи каких-либо долгосрочных или основных активов.

Поскольку большинство предприятий используют свои долгосрочные активы для получения доходов, продажа основных фондов не только может повредить

компания, но и продемонстрирует инвесторам неспособность фирмы получить достаточный уровень прибыли от текущих операций, чтобы покрыть краткосрочные долги.

Таким образом, коэффициент быстрой ликвидности измеряет ликвидность компании, демонстрируя ее способность быстро погашать свои текущие обязательства.

Даже учитывая, что на каждую компанию могут влиять уникальные факторы, отражающиеся и на ее финансовых показателях, слишком низкий или уменьшающийся со временем коэффициент быстрой ликвидности обычно указывает следующие события:

- компания взяла слишком много кредитов;
- продажи компании снижаются;
- у компании образовалась просроченная дебиторская задолженность;
- компания оплачивает свои счета слишком быстро.

Этот коэффициент наиболее полезен для компаний, работающих в производственных секторах, где запасы могут составлять значительную часть текущих активов. Он часто используется потенциальными кредиторами, чтобы выяснить, сможет ли компания своевременно погасить свои долги.

### *Рекомендуемые значения коэффициента быстрой ликвидности*

В российской практике нормальным считается значение коэффициента более 0,7 – 1,5 (по разным данным). Ряд специалистов (например, Ефимова О.В.<sup>3</sup>) предлагают более узкий интервал: 0,8 – 1). В зарубежной литературе идеальным считается соотношение 1:1 (то есть коэффициент быстрой ликвидности равен 1).

Однако, здесь необходимо понимать, что во-первых, коэффициент быстрой ликвидности должен анализироваться в сравнении с другими предприятиями в отрасли, во-вторых, анализ должен проводиться за несколько периодов времени, чтобы можно было понять поведение быстрой ликвидности компании в динамике.

Более высокие коэффициенты более благоприятны для компаний, поскольку они показывают, что в компании есть свободные ликвидные средства. Коэффициент 1 указывает, что быстрые активы равны текущим пассивам. Это также показывает, что компания может погасить свои текущие обязательства без продажи долгосрочных активов. Коэффициент, равный 2 показывает, что компания имеет в два раза больше быстрых активов, чем текущих обязательств.

<sup>3</sup> Ефимова О В Финансовый анализ современный инструментарий для принятия экономических решений Учебник М Омега-Л 2014. 348.

Очевидно, что по мере увеличения коэффициента, увеличивается и ликвидность компании. В случае необходимости, активы будут легко конвертированы в наличные. Это хороший знак для инвесторов, и еще лучший знак для кредиторов, поскольку они хотят быть уверенными в своевременном возврате долгов.

В то же время, коэффициент быстрой ликвидности, который выше, чем в

среднем по отрасли, может означать, что компания вкладывает слишком много своих ресурсов в оборотный капитал, который можно было бы использовать для более доходных целей. Однако, если коэффициент быстрой ликвидности ниже, чем в среднем по отрасли, это говорит о том, что у компании высокий уровень риска ликвидности.

**Библиографический список.**

1. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от «28» июня 2017 года №404.
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ современный инструментарий для принятия экономических решений Учебник М Омега-Л 2014. 348.



*Леаркина Надежда Константиновна*  
*Заместитель директора ООО «ЦЭПЭС»*  
*Главный редактор*  
*Экономического научного журнала*  
*«Оценка инвестиций»*  
*ученая степень – кандидат экономических наук*  
*адрес электронной почты – lnk@esm-invest.com*

## **ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается коэффициент текущей ликвидности предприятия и возможные интерпретации его значений. Анализируются достоинства и недостатки расчета текущей ликвидности предприятия в сравнении с быстрой ликвидностью.

**Ключевые слова:** коэффициент текущей ликвидности, оборотные активы, текущие обязательства, ликвидность.

*Lekarkina N.K.*  
*Deputy director CEPES*  
*Chief Editor*  
*Economical science magazine*  
*«Investment evaluation»*  
*Candidate of Economic Sciences*  
*e-mail – lnk@esm-invest.com*

## INTERPRETATION OF ENTERPRISE'S CURRENT RATIO

**Abstract.** The article considers the current ratio of the enterprise and different interpretations of values. The advantages and disadvantages of calculating the current liquidity of the enterprise in comparison with the quick liquidity are analyzed.

**Keywords:** current ratio, current assets, current liabilities, liquidity.

## ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коэффициент текущей ликвидности представляет собой коэффициент ликвидности и эффективности, который измеряет способность фирмы погасить свои краткосрочные обязательства ее текущими активами. Коэффициент текущей ликвидности является важной мерой ликвидности, поскольку краткосрочные обязательства подлежат погашению в течение следующего года.

Это означает, что компания имеет ограниченное количество времени, чтобы привлечь средства для оплаты этих обязательств. Текущие активы, такие как денежные средства, их эквиваленты и рыночные ценные бумаги, могут быть легко конвертированы в наличные деньги в краткосрочной перспективе. Это означает, что компаниям с более крупными суммами текущих активов будет легче погасить текущие обязательства, при наступлении срока выплаты, без необходимости продажи долгосрочных активов, генерирующих доход.

Текущее соотношение помогает инвесторам и кредиторам понять ликвидность компании, а также определить, насколько легко эта компания сможет погасить свои текущие обязательства. Этот коэффициент отражает текущую задолженность фирмы по текущим активам. Таким образом,

коэффициент текущей ликвидности, равный 4, будет означать, что компания имеет в 4 раза больше оборотных активов, чем текущих обязательств.

Более высокий коэффициент текущей ликвидности всегда лучше, чем более низкий, поскольку он показывает, что компания может легче производить платежи по текущим долгам.

Если у компании возникает необходимость продавать основные средства для оплаты своих текущих обязательств, это обычно означает, что доход компания от текущей деятельности недостаточен, и в результате компания теряет деньги. В некоторых случаях это связано со сложностью возврата дебиторской задолженности.

Таким образом, коэффициент текущей ликвидности используется для оценки краткосрочной ликвидности компании и обеспечивает количественную взаимосвязь между текущими активами и текущими обязательствами.

Другими словами, он дает ответ на вопрос: «Сколько рублей (тенге, евро, долларов) есть в оборотных активах компании для покрытия каждого рубля (тенге, евро, доллара) в текущих обязательствах? Имеет ли компания достаточные ресурсы для погашения своих краткосрочных обязательств и сможет ли функционировать хотя бы еще один год?».

*Расчет коэффициента текущей ликвидности*

Везде в мире коэффициент текущей ликвидности рассчитывается путем деления текущих активов на текущие обязательства.

Текущие активы – оборотные средства компании, которые можно трансформировать в деньги в течение 12 месяцев, это, как правило, запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и денежные эквиваленты.

Текущие обязательства - обязательства, подлежащие погашению в течение 12 месяцев.

*Коэффициент текущей ликвидности =*

*Текущие (оборотные) активы /*

*Краткосрочные обязательства.*

Формула расчета данного коэффициента в зависимости от используемого бухгалтерского баланса будет немного отличаться. Ниже приведены формулы, для расчета коэффициента текущей ликвидности исходя из бухгалтерских балансов Российской Федерации, Республики Казахстан и Республики Беларусь.

5. Российская бухгалтерская отчетность

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.1200}}{\text{стр.1500}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 1200 – строка 1200 Бухгалтерского баланса – Итого по разделу II (оборотные активы),

стр. 1500 – строка 1500 Бухгалтерского баланса – Итого по разделу V (краткосрочные обязательства).

6. Бухгалтерская отчетность Республики Казахстан, форма № 1 – Б.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.100}}{\text{стр.300}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 100 – строка 100 Бухгалтерского баланса РК – Итого краткосрочных активов.

стр. 300 – строка 300 Бухгалтерского баланса РК – Итого краткосрочных обязательств.

7. Бухгалтерская отчетность Республики Казахстана, форма согласно Приложению 3 к Национальному стандарту финансовой отчетности<sup>4</sup>.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.01} + \text{стр.02} + \text{стр.03} + \text{стр.04}}{\text{стр.11}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 01 – строка 01 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Денежные средства и эквиваленты денежных средств,

стр. 02 – строка 02 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Краткосрочные финансовые инвестиции,

стр. 01 – строка 03 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Прочая

<sup>4</sup> Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50

краткосрочная дебиторская  
задолженность,

стр. 04 – строка 04 Бухгалтерского  
баланса РК (НСФО) – Запасы,

стр. 11 – строка 11 Бухгалтерского  
баланса РК (НСФО) – Краткосрочные  
финансовые обязательства.

8. Бухгалтерская отчетность  
Республики Беларусь.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.290}}{\text{стр.690}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой  
ликвидности,

стр. 290 – строка 290 Бухгалтерского  
баланса – Итого по разделу II  
(краткосрочные активы),

стр. 690 – строка 690 Бухгалтерского  
баланса – Краткосрочные обязательства.

*Интерпретация коэффициента текущей  
ликвидности*

Коэффициент текущей ликвидности  
ниже 1 указывает на то, что обязательства  
компании больше, чем ее активы, и  
предполагает, что соответствующая  
компания не сможет погасить свои  
обязательства в срок. Хотя текущее  
соотношение ниже 1 показывает, что у  
компании не очень хорошее финансовое  
состояние, это не обязательно означает,  
что она неминуемо обанкротится.

Существует множество способов  
получить доступ к финансированию, также  
у компании могут быть ожидаемые доходы  
в будущем.

Например, если у компании есть  
краткосрочная задолженность, но при этом

ожидается доход (например, от  
инвестиционной деятельности) в  
ближайший период времени, вероятнее  
всего, компания сможет погасить  
задолженность.

Нормальное значение коэффициента  
текущей ликвидности существенно  
зависит от отрасли, в которой работает  
предприятие.

Например, предприятия розничной  
торговли, как правило, имеют  
коэффициента текущей ликвидности ниже  
1.

И это приемлемо для инвесторов,  
поскольку такие компании могут вести  
переговоры о длительных кредитных  
периодах с поставщиками, предлагая  
клиентам более короткие сроки  
кредитования или не кредитуя своих  
клиентов вовсе.

Это означает, что такие компании  
имеют более высокую кредиторскую  
задолженность, которая входит в текущие  
обязательства, и более низкую  
дебиторскую задолженность. При этом,  
компании розничной торговли, если они  
работают эффективно, имеют возможность  
поддерживать минимальный уровень  
запасов на своих балансах.

Чем выше коэффициент текущей  
ликвидности, тем выше способность  
компании погашать свои обязательства  
своевременно, однако высокий  
коэффициент (более 3) не обязательно  
указывает на то, что компания находится в

состоянии финансового благополучия. В зависимости от того, как распределяются активы компании, высокий коэффициент текущей ликвидности может указывать на то, что эта компания не использует свои текущие активы эффективно.

*Почему важно рассчитывать коэффициент текущей ликвидности?*

Коэффициент текущей ликвидности важен, поскольку это индикатор краткосрочного финансового состояния бизнеса, он своевременно сигнализирует о том, что бизнес работает неэффективно, а текущих активов компании недостаточно для покрытия текущих обязательств.

Высокий коэффициент текущей ликвидности поможет привлечь лучшие условия кредитования для компании. Кредиторы и инвесторы рассматривают текущую ликвидность предприятия, чтобы определить, насколько компания может покрыть свои текущие обязательства при одновременной поддержке своих повседневных операций.

Коэффициент текущей ликвидности похож на коэффициент быстрой ликвидности в том смысле, что они измеряют краткосрочное финансовое состояние компании. Отличие состоит в том, что, коэффициент быстрой ликвидности не включает запасы.

*Плюсы и минусы использования коэффициента текущей ликвидности*

Отслеживание коэффициента текущей ликвидности - несомненно важно

для финансового состояния компании и роста бизнеса. Однако использование этого инструмента в качестве средства оценки ликвидности компании имеет свои преимущества и недостатки.

Плюсы использования коэффициента текущей ликвидности

Владельцы бизнеса могут получить индикатор общего характера для краткосрочного финансового состояния компании.

Компании будут знать, должны ли они инвестировать свои текущие активы или держать их в обращении.

*Недостатки использования коэффициента текущей ликвидности*

Если запасы составляют значительную часть текущих активов компании, это может привести к ошибочному результату при расчете ликвидности, поскольку для превращения запасов в деньги необходимо время.

Для возврата дебиторской задолженности также необходимо время, а также существует риск невозврата задолженности, в связи с этим расчет ликвидности также может оказаться не точным.

Компании, которые получают наличные деньги из кредитной линии, могут иметь аномально низкий коэффициент текущей ликвидности.

*Как улучшить коэффициент текущей ликвидности*

Существуют стратегии, которые могут использоваться компаниями для улучшения коэффициента текущей ликвидности. Эти стратегии включают погашение кредиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью и снижение затрат.

Ниже приведены три основных способа улучшения текущей ликвидности.

### 1. Продажа избыточных внеоборотных активов

Компании нередко имеют долгосрочные активы, срок полезного использования которых превышает 1 год. В некоторых случаях их внеоборотные активы могут быть непродуктивными, непрофильными или избыточными (в любом случае – не приносящими доход), но при этом стоить достаточно дорого. При продаже компанией части своих не приносящих доход долгосрочных активов, можно увеличить текущие активы и, соответственно, текущую ликвидность.

### 2. Рефинансирование краткосрочных долгов

Краткосрочные долги – это текущие обязательства. Чем больше краткосрочных долгов учтено на балансе, тем ниже коэффициент текущей ликвидности. Можно рефинансировать краткосрочные обязательства, тем самым превратив краткосрочные обязательства в долгосрочные. Это увеличит коэффициент текущей ликвидности.

Кроме того, если в компании планируется получение дополнительного кредита, для сохранения высокого коэффициента текущей ликвидности, необходимо взять не краткосрочный, а долгосрочный кредит. Однако, это вариант подходит не всем компаниям, поскольку иногда бывает необходимость в краткосрочных займах для пополнения оборотного капитала.

### 3. Сокращение накладных расходов

Краткосрочные постоянные и переменные расходы компании должны регулярно пересматриваться и контролироваться. Компании могут попытаться найти способы сократить эти расходы, ужесточив свой бюджет. В результате компания может сэкономить больше наличных денег на своем текущем активном счете.

*Каким должен быть коэффициент текущей ликвидности?*

Коэффициент текущей ликвидности является одним из показателей ликвидности, которые компании используют для определения своего краткосрочного финансового состояния. Коэффициент текущей ликвидности ниже 1 является показателем того, что бизнес может быть неудачным и что его текущие обязательства превышают текущие активы. С другой стороны, текущий коэффициент выше 2 означает, что компания не использует свои краткосрочные активы эффективно. В

основном, среднее значение коэффициента у предприятий Российской Федерации 1,4...1,5. Самый высокий коэффициент - у предприятий сферы образования (2,4),

самый низкий – у компаний туристической сферы (1). Подробная статистика приведена на диаграмме ниже (по данным государственной статистики РФ).



**Рис. 1. Коэффициенты ликвидности в РФ за 2017 г. (официальная статистика)**

В заключение необходимо отметить, что коэффициент текущей ликвидности более признается российской практикой, нежели западной. В западной практике предпочтителен коэффициент быстрой

ликвидности. Для полного анализа ликвидности предприятия желательно анализировать комплекс коэффициентов, чтобы получить разносторонние результаты о деятельности компании.



**Библиографический список**

1. ЕМИСС Государственная статистика, режим доступа – URL: <https://fedstat.ru/>
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от «31» января 2013 г. №50.
3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от «28» июня 2017 г. №404.
4. Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от «12» декабря 2016 г. N 104.

*Леаркина Надежда Константиновна*  
*Заместитель директора ООО «ЦЭПЭС»*  
*Главный редактор*  
*Экономического научного журнала*  
*«Оценка инвестиций»*  
*ученая степень – кандидат экономических наук*  
*адрес электронной почты – lnk@esm-invest.com*

## **ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТА АБСОЛЮТНОЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается коэффициент абсолютной ликвидности предприятия и возможные интерпретации его значений. Анализируются достоинства и недостатки расчета абсолютной ликвидности предприятия в сравнении с текущей и быстрой ликвидностью.

**Ключевые слова:** коэффициент абсолютной ликвидности, оборотные активы, текущие обязательства, ликвидность.

*Lekarkina N.K.*  
*Deputy director CEPES*  
*Chief Editor*  
*Economical science magazine*  
*«Investment evaluation»*  
*Candidate of Economic Sciences*  
*e-mail – lnk@esm-invest.com*

## INTERPRETATION OF ENTERPRISE'S CASH RATIO

**Abstract.** The article considers the cash ratio of the enterprise and different interpretations of values. The advantages and disadvantages of calculating the current liquidity of the enterprise in comparison with the quick and current liquidity are analyzed.

**Keywords:** cash ratio, current assets, current liabilities, liquidity.

## ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТА АБСОЛЮТНОЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коэффициент абсолютной ликвидности - это отношение общей суммы денежных средств и денежных эквивалентов компании к ее текущим обязательствам. Данное соотношение показывает способность компании погасить свою краткосрочную задолженность за счет только абсолютно краткосрочных активов. Эта информация полезна для потенциальных кредиторов при принятии решения о выдаче кредита. Коэффициент абсолютной ликвидности, как правило, отражает наиболее консервативный взгляд на способность компании покрывать свои обязательства, в отличие от многих других коэффициентов ликвидности, поскольку ни запасы, ни дебиторская задолженность при расчете данного показателя не учитываются. То есть в случае если компания вынуждена немедленно погасить все текущие обязательства, этот показатель показывает способность компании сделать это без продажи или ликвидации других активов. Очевидно, что для продажи на рынке дебиторской задолженности, запасов и пр., могут потребоваться время и усилия. Кроме того, сумма денег, полученная от их продажи, может быть гораздо ниже рыночной стоимости, поэтому в расчет включаются только самые ликвидные оборотные активы предприятия.

*Расчет коэффициента абсолютной ликвидности*

Везде в мире коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается путем деления денежных средств и денежных эквивалентов на текущие обязательства.

Согласно бухгалтерскому учету разных стран, денежными эквивалентами, как правило, являются инвестиции и другие активы, которые могут быть конвертированы в денежные средства в течение 90 дней.

Текущие обязательства - обязательства, подлежащие погашению в течение 12 месяцев.

*Коэффициент абсолютной ликвидности =  
(Денежные средства и  
денежные эквиваленты / Краткосрочные  
обязательства.*

Формула расчета данного коэффициента в зависимости от используемого бухгалтерского баланса будет немного отличаться. Ниже приведены формулы, для расчета коэффициента абсолютной ликвидности исходя из бухгалтерских балансов Российской Федерации, Республики Казахстан и Республики Беларусь.

9. Российская бухгалтерская отчетность

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.1250}}{\text{стр.1500}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 1250 – строка 1250 Бухгалтерского баланса – Денежные средства и денежные эквиваленты,

стр. 1500 – строка 1500 Бухгалтерского баланса – Итого по разделу V (краткосрочные обязательства).

10. Бухгалтерская отчетность Республики Казахстан, форма № 1 – Б.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.010}}{\text{стр.300}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 010 – строка 010 Бухгалтерского баланса РК – Денежные средства и их эквиваленты.

стр. 300 – строка 300 Бухгалтерского баланса РК – Итого краткосрочные обязательства.

11. Бухгалтерская отчетность Республики Казахстана, форма согласно Приложению 3 к Национальному стандарту финансовой отчетности<sup>5</sup>.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.01}}{\text{стр.11}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 01 – строка 01 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Денежные средства и эквиваленты денежных средств,

стр. 11 – строка 11 Бухгалтерского баланса РК (НСФО) – Краткосрочные финансовые обязательства.

12. Бухгалтерская отчетность Республики Беларусь.

$$K_{\text{бл}} = \frac{\text{стр.270}}{\text{стр.690}}, \text{ где}$$

$K_{\text{бл}}$  – коэффициент быстрой ликвидности,

стр. 270 – строка 270 Бухгалтерского баланса – Денежные средства и эквиваленты денежных средств,

стр. 690 – строка 690 Бухгалтерского баланса – Краткосрочные обязательства.

*Интерпретация коэффициента абсолютной ликвидности*

Если коэффициент абсолютной ликвидности компании равен 1, сумма денежных средств равна сумме текущих обязательств.

Если коэффициент абсолютной ликвидности компании составляет менее 1, значит наличных денег недостаточно для погашения краткосрочной задолженности.

Если коэффициент абсолютной ликвидности компании превышает 1, у компании больше денежных средств и их эквивалентов, чем текущих обязательств. В этой ситуации компания имеет возможность покрыть всю краткосрочную задолженность и все еще иметь свободные наличные деньги. Однако это может также указывать на то, что компания использует свой капитал не лучшим образом, поскольку он может быть инвестирован в

<sup>5</sup> Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50

выгодный проект, с доходом выше, чем банковская процентная ставка.

Коэффициент абсолютной ликвидности может быть полезен, если сравнивать его со средними показателями отрасли и средними показателями конкурентов или рассматривать в динамике с течением времени.

Коэффициент абсолютной ликвидности ниже 1 иногда указывает на то, что компания может испытывать финансовые трудности. Тем не менее, низкий коэффициент абсолютной ликвидности может быть показателем конкретной стратегии компании, при которой компания принудительно держит низкие резервы денежных средств.

Некоторые отрасли, как правило, работают с более высокими текущими обязательствами и более низкими денежными резервами, поэтому коэффициенты абсолютной ликвидности в разных отраслях могут указывать на разные финансовые состояния. Кроме того, более высокий коэффициент абсолютной ликвидности не обязательно отражает высокие результаты деятельности компании. Высокие коэффициенты абсолютной ликвидности могут указывать на то, что компания неэффективна в использовании денежных средств или, для компании важно получение недорогих кредитов.

Ясно, что коэффициент абсолютной ликвидности может быть одним из лучших

индикаторов ликвидности для фирмы, но при этом существует и несколько ограничений коэффициента абсолютной ликвидности.

Прежде всего, бывают ситуации, при которых у компании с более низким коэффициентом абсолютной ликвидности, в конце года может образоваться гораздо более высокая текущая и быстрая ликвидность.

Во-вторых, в некоторых странах коэффициент абсолютной ликвидности менее 0,2 является нормальным (что затрудняет интерпретацию коэффициента).

Наконец, поскольку коэффициент абсолютной ликвидности отражает две перспективы, трудно понять, на какую перспективу смотреть. Если коэффициент покрытия наличности компании меньше 1, то это может означать, что компания инвестирует свои денежные средства в другие активы и имеет другие средства для погашения краткосрочной задолженности или находится в затруднительном финансовом положении. Именно поэтому в большинстве финансовых анализов используется коэффициент абсолютной ликвидности наряду с другими коэффициентами, такими как коэффициенты быстрой или текущей ликвидности.

*Рекомендуемые значения коэффициента абсолютной ликвидности*

Как было уже сказано ранее, при анализе коэффициента необходимо

учитывать показатели конкурентов в отрасли.

В целом же кредиторы предпочитают высокий коэффициент денежных средств, поскольку это указывает на то, что компания может легко погасить свой долг. Хотя идеального значения нет, для кредиторов предпочтительнее соотношение не менее 0,5-1. Однако, надо понимать, что показатель абсолютной ликвидности обеспечивает наиболее консервативное понимание ликвидности компании, поскольку учитываются только денежные средства и их эквиваленты. При этом, важно отметить, что такое соотношение не говорит о хорошем финансовом состоянии компании, поскольку компании обычно не удерживают денежные средства и их эквиваленты в той же сумме, что и

текущие обязательства. Фактически, считается, что если на счетах компании большое количество денежных средств - компания неэффективно использует свои высоколиквидные активы, поскольку, когда деньги не инвестируются, это не приводит к росту.

В России, нормальное значение коэффициента абсолютной ликвидности – 0,2...0,5, о чем говорят многочисленные источники. Однако, при анализе, необходимо обращать внимание, во-первых, на динамику коэффициента во времени, во-вторых на уровень аналогичного показателя у конкурентов.

*Пример расчета коэффициентов*

*1. ПАО «Газпром»*

Ниже для примера приведен бухгалтерский баланс ПАО «Газпром»

**ПАО «ГАЗПРОМ»  
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ СОКРАЩЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ  
БАЛАНС (НЕ ПРОШЕДШИЙ АУДИТ)  
НА 30 ИЮНЯ 2018 ГОДА  
(в миллионах российских рублей)**

Прим.		30 июня 2018 года	31 декабря 2017 года
	<b>Активы</b>		
	<b>Оборотные активы</b>		
6	Денежные средства и их эквиваленты	933 974	869 007
21	Краткосрочные финансовые активы	30 814	31 057
7	Дебиторская задолженность и предоплата	1 010 631	1 122 724
8	Товарно-материальные запасы	773 921	772 314
	НДС к возмещению	117 589	119 881
12	Прочие оборотные активы	<u>723 029</u>	<u>554 283</u>
		<b>3 589 958</b>	<b>3 469 266</b>
	<b>Внеоборотные активы</b>		
9	Основные средства	13 029 588	12 545 079
	Гудвил	106 941	105 469
10	Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия	938 501	867 445
11	Долгосрочная дебиторская задолженность и предоплата	676 812	669 286
21	Долгосрочные финансовые активы	339 746	268 432
12	Прочие внеоборотные активы	<u>438 690</u>	<u>313 793</u>
		<b>15 530 278</b>	<b>14 769 504</b>
	<b>Итого активы</b>	<b>19 120 236</b>	<b>18 238 770</b>
	<b>Обязательства и капитал</b>		
	<b>Краткосрочные обязательства</b>		
	Кредиторская задолженность и оценочные обязательства	1 416 350	1 378 182
	Задолженность по текущему налогу на прибыль	23 758	59 922
	Задолженность по налогам и сборам	275 998	276 607
	Краткосрочные кредиты и займы, векселя к уплате и текущая часть долгосрочной задолженности по кредитам и займам	<u>791 524</u>	<u>874 805</u>
		<b>2 507 630</b>	<b>2 589 516</b>
	<b>Долгосрочные обязательства</b>		
13	Долгосрочные кредиты и займы, векселя к уплате	2 575 797	2 391 713
20	Оценочные обязательства	488 819	469 453
14	Отложенное обязательство по налогу на прибыль	772 787	699 413
	Прочие долгосрочные обязательства	<u>92 664</u>	<u>73 194</u>
		<b>3 930 067</b>	<b>3 633 773</b>
	<b>Итого обязательства</b>	<b>6 437 697</b>	<b>6 223 289</b>
	<b>Капитал</b>		
15	Уставный капитал	325 194	325 194
15	Выкупленные собственные акции	(235 919)	(235 919)
	Нераспределенная прибыль и прочие резервы	<u>12 182 943</u>	<u>11 539 811</u>
		<b>12 272 218</b>	<b>11 629 086</b>
	Неконтролирующая доля участия	<u>410 321</u>	<u>386 395</u>
	<b>Итого капитал</b>	<b>12 682 539</b>	<b>12 015 481</b>

**Рис. 1. Бухгалтерский баланс ПАО «Газпром»**

2. АО Национальная компания  
«КазМунайГаз»

Ниже для примера частично  
приведен бухгалтерский баланс АО  
Национальная компания «КазМунайГаз».



АО «Национальная Компания  
«КазМунайГаз»

Промежуточная сокращённая консолидированная  
финансовая отчётность (неаудированная)

**ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ СОКРАЩЁННЫЙ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЁТ  
О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ**

<i>В тысячах тенге</i>	Прим.	30 июня 2018 года (неаудировано)	31 декабря 2017* года (аудировано) (пересчитано)
<b>Активы</b>			
<b>Долгосрочные активы</b>			
Основные средства	5	4.132.186.459	4.080.164.484
Активы по разведке и оценке		236.276.229	253.326.100
Инвестиционная недвижимость		27.167.174	27.423.225
Нематериальные активы		185.072.061	185.205.427
Долгосрочные банковские вклады	6	49.986.275	48.523.034
Инвестиции в совместные предприятия и ассоциированные компании	7	4.180.811.061	3.823.629.586
Активы по отсроченному налогу		92.347.492	98.680.503
НДС к возмещению		112.516.412	96.666.045
Авансы за долгосрочные активы		212.903.600	124.906.942
Займы и дебиторская задолженность от связанных сторон	9	604.047.580	672.448.689
Прочие финансовые активы		4.422.658	4.161.312
Прочие долгосрочные активы		18.456.496	17.401.423
		<b>9.856.193.497</b>	<b>9.432.536.770</b>
<b>Текущие активы</b>			
Товарно-материальные запасы		270.048.500	250.368.907
НДС к возмещению		51.301.302	69.605.981
Предоплата по подоходному налогу		31.377.536	36.134.973
Торговая дебиторская задолженность	8	704.598.801	467.867.255
Краткосрочные банковские вклады	6	456.632.212	1.638.940.642
Займы и дебиторская задолженность от связанных сторон	9	179.773.254	169.501.500
Прочие текущие активы	8	179.576.806	196.110.129
Денежные средства и их эквиваленты	10	1.851.930.414	1.263.987.456
		<b>3.725.238.825</b>	<b>4.092.516.843</b>
Активы, классифицированные как предназначенные для продажи		18.272.019	24.904.588
		<b>3.743.510.844</b>	<b>4.117.421.431</b>
<b>Итого активов</b>		<b>13.599.704.341</b>	<b>13.549.958.201</b>
<b>Текущие обязательства</b>			
Займы	12	920.903.520	884.140.278
Резервы		80.387.886	78.812.199
Подоходный налог к уплате		14.936.357	10.081.239
Торговая кредиторская задолженность	14	631.041.389	513.851.048
Прочие налоги к уплате		105.591.723	101.198.347
Финансовая гарантия		2.624.991	1.170.697
Авансы полученные под поставку нефти	13	341.080.000	332.330.000
Прочие текущие обязательства	14	174.285.919	202.444.812
		<b>2.270.851.785</b>	<b>2.124.028.620</b>

**Рис. 2. Бухгалтерский баланс ПАО «КазМунайГаз» (частично)**

*3. Расчет коэффициентов  
ликвидности*

Для сравнения необходимые данные из бухгалтерских балансов, приведенных выше, были переведены в доллары США. Можно было рассчитать коэффициенты и в валюте каждого предприятия, однако для

сравнения активов и пассивов каждого предприятия в абсолютном выражении, удобно было привести значения к одной валюте. Были рассчитаны различные коэффициенты ликвидности для того, чтобы показать место коэффициента

абсолютной ликвидности в системе показателей.

Компания	ПАО «Газпром», Россия		АО Национальная компания «КазМунайГаз», Казахстан		
	Дата	30.06.2018	31.12.2017	30.06.2018	31.12.2017
Коэффициент абсолютной ликвидности		0,37	0,34	0,82	0,59
Коэффициент текущей ликвидности		1,43	1,34	1,20	1,19
Коэффициент быстрой ликвидности		1,12	1,04	0,97	0,85
Краткосрочные активы за вычетом запасов, млрд. долл.		42,2	40,5	5,9	4,9
Краткосрочные активы, млрд. долл.		53,8	52,0	7,3	6,8
Доля денежных средств в краткосрочных активах		0,26	0,25	0,68	0,50
Денежные средства и эквиваленты, млрд. долл.		14,0	13,0	5,0	3,4
Краткосрочные обязательства, млрд. долл.		37,6	38,8	6,1	5,7

Как можно увидеть из примера, коэффициент абсолютной ликвидности казахстанского АО Национальная компания «КазМунайГаз» существенно выше, чем у российского ПАО «Газпром».

Однако, если рассмотреть коэффициенты ликвидности двух предприятий в комплексе, можно наблюдать интересную картину.

Коэффициент быстрой ликвидности АО Национальная компания «КазМунайГаз» - менее 1, из чего, следует, что для покрытия краткосрочных обязательств компании придется продать

часть запасов. У ПАО «Газпром» такой проблемы нет. Однако доля денежных средств в общей структуре оборотных активов у АО Национальная компания «КазМунайГаз» существенно больше (в ~2.5 раза).

Что касается текущей ликвидности, то у ПАО «Газпром» она ниже, чем среднестатистическая (для добывающей промышленности средний коэффициент текущей ликвидности составляет 1,75, см. рисунок ниже), но выше, чем у АО Национальная компания «КазМунайГаз».



**Рис. 3. Коэффициенты ликвидности в РФ за 2017 г. (официальная статистика)**

В связи с этим, можно сделать вывод, что коэффициент абсолютной ликвидности не является основополагающим при анализе ликвидности предприятия, но

показывает объем свободных денежных средств у предприятия, и является хорошим дополнением к комплексному анализу ликвидности.

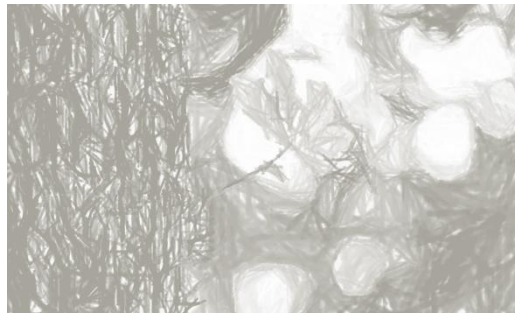
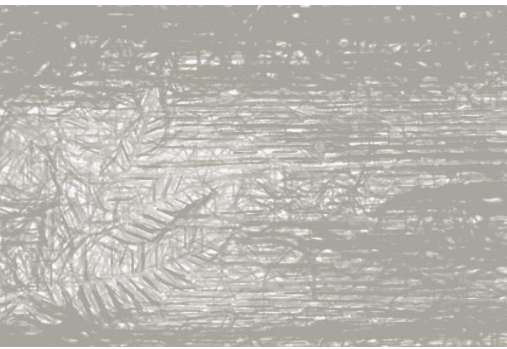
**Библиографический список**

1. ЕМИСС Государственная статистика, режим доступа – URL: <https://fedstat.ru/>
2. Официальный сайт ПАО «Газпром», режим доступа – URL: <http://www.gazprom.ru/>
3. Официальный сайт ПАО «КазМунайГаз», режим доступа – URL: <http://www.kmg.kz/>
4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от «31» января 2013 г. №50.
5. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от «28» июня 2017 г. №404.
6. Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от «12» декабря 2016 г. N 104.



- ✓ Инвестиционное **проектирование**
- ✓ Экономическое и финансовое **моделирование**
  - ✓ **Разработка** ТЭО и бизнес-плана
  - ✓ **Оценка** инвестиционных проектов
    - ✓ **Оценка** собственности
    - ✓ **Оценка** бизнеса
- ✓ **Оспаривание** кадастровой стоимости
  - ✓ **Разработка** экономического программного обеспечения

[www.otsenk.ru](http://www.otsenk.ru) | [cepes@list.ru](mailto:cepes@list.ru) | +7 498 601 44 41



## Онлайн-сервис Финансовый Анализ

Система анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности, доступная для удобной работы через браузер

- ✓ **Вертикальный** анализ
- ✓ **Горизонтальный** анализ
- ✓ Анализ финансовой **устойчивости**
- ✓ Анализ **рентабельности**
- ✓ **Интерактивные и настраиваемые** графики и диаграммы

[www.cepes-invest.com](http://www.cepes-invest.com) | [support@esm-invest.com](mailto:support@esm-invest.com) | +7 498 601 44 41

