

## **Секция «Финансы и бухучет»**

Я.Ю. Бабишко, Н.П. Тельнова  
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент В.В. Федина  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: yana.theRiddle-girl@yandex.ru*

## **Исследование состояния и учета основных средств организаций и применение МСФО**

Основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно – техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

Как известно, хозяйственная деятельность промышленного предприятия складывается из трех непрерывных взаимосвязанных хозяйственных процессов: снабжение (заготовления и приобретения материально-технических ресурсов), производства продукции и ее сбыта (реализации). Эти процессы осуществляются одновременно, для чего используется труд работников, основные и оборотные средства. Следовательно, важнейшие объекты бухгалтерского учета на промышленном предприятии - основные и оборотные средства в их движении. Значение основных средств в общественном производстве определяется тем, какое место занимают орудия труда в развитии производительных сил и производственных отношений.

Стоимость основных средств часто составляет существенную часть общей стоимости имущества организации, а ввиду долгосрочного их использования в деятельности организации основные средства в течение длительного периода времени оказывают влияние на финансовые результаты деятельности, что непосредственно подчеркивает актуальность данной темы.

Целью данной работы является исследование теоретических и практических основ бухгалтерского и налогового учета основных средств на предприятии.

Учет основных средств на предприятии в настоящее время регламентирован ПБУ 6/01 «Учет основных средств», а с 2013 года вступит в силу новый проект ПБУ «Учет основных средств».

Под основными средствами понимаются прежде всего активы, которые организация не предполагает перепродавать и которые способны приносить организации экономические выгоды. Например, станки, рабочие машины, передаточные устройства, инструмент, производственные здания, транспортные средства и др.

Предприятия имеют право владения, пользования и распоряжения основными средствами: безвозмездно передавать или продавать другим предприятиям, обменивать, сдавать в аренду, принадлежащие ему здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь, списывать с баланса, если они изношены или морально устарели, независимо от того, полностью ли они амортизированы или нет.

Выбор правильной и оптимальной учетной политики начисления амортизации во многом помогает предприятию минимизировать налоги и ускорить процесс обновления парка оборудования.

В данной работе учет основных средств мы анализировали на примере предприятия ОАО Муромский ремонтно-механический завод.

Основное направление деятельности предприятия – металлообработка. Общее количество технологического оборудования – 40 тыс. м<sup>2</sup>. На предприятии используется общая система налогообложения.

Учетная политика. Организация ОАО «МРМЗ» ведет бухгалтерский учет в полном объеме. На предприятии применяется журнально-ордерная форма бухгалтерского учета. Активы, стоимость которых более 40 000 руб. принимаются в составе основных средств, а все что меньше данного лимита включаются в состав материально-производственных запасов. Амортизация по объектам основных средств начисляется линейным способом. Для расчета стоимости материальных ресурсов применяется метод ФИФО. Предприятие формирует резерв на выплату отпускных, по сомнительным долгам, а также производит отчисления в резервный капитал в размере 5 % от чистой прибыли.

Предприятие производит переоценку основных средств путем нахождения восстановительной стоимости объекта, в результате чего образуется дооценка или уценка объекта основных средств и выявляется сумма износа.

На заводе выявилась закономерность, что все использованные показатели в 2011 году превышают размеры показателей в 2010 году, что связано с непосредственным ростом среднегодовой стоимости основных средств и объема выпущенной продукции.

Не менее важным также являются различия в бухгалтерских требованиях к учету основных средств согласно российскому и международному учетному стандартам. К основным различиям в учете основных средств по российским и международным стандартам относятся следующие: не создается резерв на демонтаж сложного оборудования; контроль над активом подменяется правом собственности; отсутствуют требования к капитализации отдельных видов затрат в стоимости основных средств; не предусмотрено тестирование на обесценение долгосрочных активов.

С целью улучшения качественных характеристик основных средств на предприятии проводятся модернизация и реконструкция, т.е. происходит увеличение производственных мощностей, улучшения условий труда и охраны окружающей среды, а также внедрение передовой техники и технологий, механизации и автоматизации производств.

Основными направлениями совершенствования учёта амортизации и ремонта основных средств в организации являются:

- автоматизация учёта;
- изменения способа начисления амортизации – использование способа уменьшаемого остатка, который относится к разряду ускоренных способов, обеспечивающих неравномерное начисление амортизации в течение срока полезного использования объектов ос: более интенсивно в первые годы, менее интенсивно – в последние;
- учитывать отдельные части основных средств как отдельные объекты стоимостью не более 40 000 рублей с различным сроком использования.

Внедрение энергосберегающих технологий позволяет решить задачу более экономичного использования энергии, с помощью новейших технологий и инновационных решений. По словам экспертов, самый большой процент потерь приходится на долю потребления, в то время как на потери при передаче энергии приходится максимум 10%, таким образом основные меры по энергосбережению должны быть направлены на:

- внедрение систем автоматизированного учета электроэнергии;
- проектирование и установка систем компенсации реактивной мощности;
- тепловизионные обследования и разработка на основании полученных данных программ, направленных на сбережение тепла зданий;
- составление энергетического баланса предприятия, позволяющего определиться с индивидуальными тарифами на электроэнергию;
- разработка инвестиционных программ направленных на повышение энергоэффективности предприятия.

### **Литература**

1. Федеральный Закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011 г.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств». ПБУ 6/01 от 30 марта 2001 г. №26н с изменениями и дополнениями от 27 ноября 2006 г. №156н.
3. Международные стандарты финансовой отчетности 16 «Учет основных средств».
4. Антаненкова Е.И. Ремонт собственных основных средств бухгалтерский и налоговый учет // Бухгалтерский учет.- №6.- 2012. - С.26-31.

И.В. Барина  
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.В. Родионова  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: econom@mivlgu.ru*

### **Проблемы и перспективы финансово-экономического развития производства радиоэлектронной продукции в России**

С точки зрения научно-технического прогресса, обрабатывающая промышленность является наиболее перспективным сектором экономики, определяющим темпы экономического роста страны в долгосрочной плане. Именно это характеризует важность и значимость развития данного вида промышленности для Российской Федерации, специализация которой на добыче сырья может быть признана эффективной только в краткосрочной перспективе.

Вступление России в ВТО привело к возникновению множества споров, в частности, касающихся таких возможных последствий для Российской Федерации как полное уничтожение её обрабатывающей промышленности. Поэтому актуальной задачей становится изучение и выявление динамики, основных проблем и путей их решения, а также вероятных перспектив развития всей российской обрабатывающей промышленности и отдельных, относящихся к ней, видов экономической деятельности.

Рассмотрим динамику и перспективы финансово-экономического развития производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования в России.

Согласно представляемым Федеральной службой государственной статистики [1] данным, общее число предприятий Российской Федерации имеет тенденцию к увеличению, по сравнению с 2005 годом, несмотря на некоторое их сокращение в 2010 году, которое можно отнести к последствиям мирового кризиса. Число же обрабатывающих производств, напротив, сокращается, и их доля в общем числе предприятий России снижается с 10% (в 2005 году) до 8,3% (в 2010 году). Такая же динамика наблюдается и по такому виду экономической деятельности, как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Несмотря на то, что доля данных предприятий в числе всех предприятий России остается неизменной (0,7%), число таких предприятий сократилось с 35,4 тыс. (в 2005 году) до 33,1 тыс. (в 2010 году).

Наибольшего значения оборот предприятий, производящих электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, достигал в 2008 году (935,7 млрд. руб.), в 2010 году сумма оборота составляет 83% от значения 2008 года. Однако, сократившись из-за кризиса в 2009 году, в 2010 году оборот вновь начинает расти, темп роста составляет 102,2% от уровня 2009 года.

Сальдированный финансовый результат, то есть превышение прибыли над убытками, имеет положительное значение на протяжении всего рассматриваемого периода. Спад 2008-2009 годов преодолен, и в 2010 году достигнуто значение (50197 млн. руб.) близкое к предкризисному. Темп роста данного показателя в 2010 году относительно 2009 года составляет 228,4%.

Удельный вес убыточных организаций наибольшее значение также имеет в 2009 году (28%). В 2010 году это значение снижается до 21,1%, однако оно всё ещё превышает удельный вес убыточных предприятий в самом успешном для промышленного производства 2007 году на 3,5%. Сумма убытков, сократившись на 34,6%, по сравнению с 2009 годом, в 2,75 раз превышает сумму убытков 2007 года.

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий, производящих электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, стремится к своему предкризисному значению (9,1% в 2010 году при 9,9% в 2007 году), уже в 2010 году, по сравнению с 2009 годом, она увеличилась на 1,3%.

Рентабельность активов быстрее возвращается к прежнему значению (увеличение за год составило 3,2%), однако она, в свою очередь, перенесла более серьезное падение в кризисный период и составляет на 2010 год 6,4%, в то время как в 2007 году данный показатель составлял 10,1%.

Исходя из данных, характеризующих платёжеспособность и финансовую устойчивость предприятий, производящих электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, можно сделать вывод о том, что после спада в 2008 году коэффициент текущей ликвидности вновь начинает увеличиваться и достигает своего уровня (141%) 2007 года, предшествующего кризиса, однако он далек от оптимального значения в 200% для данного коэффициента.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, также после резкого уменьшения в кризисном 2008 году, начинает свой рост. В 2010 году он равен 11,8%, что больше норматива по данному показателю (10%), но на 4,2% ниже своего докризисного состояния.

Коэффициент автономии, начиная с 2005 года, имеет отрицательную динамику. В 2009 году наблюдается некоторое его восстановление после кризиса, однако в 2010 году он снова снижается. За весь рассмотренный период доля собственных средств в общем капитале предприятий, производящих электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, не превышает 42,3% (2005 год), в то время как оптимальным является значение в 70-80%, а минимально необходимое – 50%.

Таким образом, несмотря на то, что деятельность предприятий, производящих электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, пережив значительный спад в период кризиса, активно возвращается к достаточно высокому предкризисному уровню, показатели, характеризующие их платёжеспособность и финансовую устойчивость, а одновременно с этим и финансовое состояние, недостаточно велики (за исключением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами).

Для определения предполагаемых перспектив развития такого вида экономической деятельности, как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, необходимо рассмотреть разработанный Минэкономразвития РФ «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014 - 2015 годов».

Исходя из данных прогноза, 2011 год характеризуется возросшей инвестиционной активностью юридических лиц и увеличением потребительского спроса на высокотехнологичные товары в связи с восстановлением экономики после кризисных 2008 и 2009 гг. Указанные факторы способствовали увеличению объемов производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования в 2011 году на 5,1%, относительно значения, достигнутого в 2010 году, и на 5,5% в 2012 году, относительно значения 2011 года.

В связи со стабилизацией ситуации на рынке в среднесрочной перспективе, а также изменения, вследствие вступления Российской Федерации в ВТО, внутренней рыночной конъюнктуры в области электрооборудования, электронного и оптического оборудования, в 2012-2015 гг. ожидается рост производства указанной продукции [2].

Согласно прогнозу на 2013 г. и плановые 2010-2015 гг., предоставляемому Минэкономразвития РФ, «в рамках реализации программ инновационного развития крупных радиоэлектронных холдингов предполагается реализация мероприятий по внедрению новых эффективных производственных технологий (в том числе критических), направленных на обеспечение выпуска перспективной компонентной, модульной и приборной базы радиоэлектронной аппаратуры нового поколения» [2].

Таким образом, достаточно быстрое восстановление деятельности, рост инвестиционной активности и проведение указанных изменений помогут российской радиоэлектронной продукции стать более конкурентоспособной, а Российской Федерации - сократить технологическое отставание от достигнутого в данном секторе мирового уровня.

## Литература

1. <http://www.gks.ru/>
2. <http://www.economy.gov.ru/>

Е.Ю. Залетина  
 Научный руководитель: старший преподаватель У.В. Колесникова  
 Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета  
 Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23  
 E-mail: ulianatm@yandex.ru

### **Методика оценки финансовой устойчивости промышленных предприятий (на примере ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов»)**

Финансовая устойчивость является базовым показателем при проведении мониторинга финансового состояния предприятия. Устойчивость предприятия характеризует финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями и государством [1].

Практическое значение финансовой устойчивости заключается в том, что данный она позволяет оценить зависимость предприятия от внешних (заемных) источников финансирования. Устойчивость организации в финансовом отношении можно оценить через систему показателей, характеризующих независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом и позволяющих спрогнозировать стабильность (или нестабильность) развития компании в ближайшем периоде.

В качестве основных показателей финансовой устойчивости выделяют: коэффициент капитализации; коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования; коэффициент финансовой независимости; коэффициент финансирования; коэффициент финансовой устойчивости [2]. Экономическое содержание и формулы расчета показателей представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости предприятия**

<b>Наименование показателя</b>	<b>Формула расчета</b>	<b>Допустимое значение</b>	<b>Экономический смысл</b>
Коэффициент капитализации	$K_{кап} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	Не более 1,5	Показывает сколько заемных средств привлек бизнес на 1 руб. собственных средств в активах
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$K_{о.с.} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	Минимальное – равно 0,1 Оптимальное - не менее 0,1	Отражает возможности предприятия по финансированию из собственных источников всего оборотного капитала
Коэффициент финансовой независимости (коэффициент автономии)	$K_a = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	Не ниже 0,7-0,8	Характеризует долю источников собственных средств в общем объеме капитала
Коэффициент финансирования	$K_f = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	Не менее 0,7 Оптимальное – около 1,5	Показывает какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{ф.у.} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$	Не менее 0,6	Показывает удельный вес активов, финансируемых за счет устойчивых источников

Расчет показателей финансовой устойчивости промышленного предприятия ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов» (ОАО «МЗ РИП») произведем в форме таблицы 2.

**Таблица 2. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «МЗ РИП»**

Показатель	Значение показателя		
	На 31.12.2009 года	На 31.12.2010 года	На 31.12.2011 года
Коэффициент капитализации	0,500	0,867	2,795
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,611	0,428	0,153
Коэффициент финансовой независимости (коэффициент автономии)	0,667	0,536	0,264
Коэффициент финансирования	2,001	1,153	0,358
Коэффициент финансовой устойчивости	0,686	0,606	0,331

Значение коэффициента капитализации на 31.12.2011 года достаточно велико и составляет 2,795. Это свидетельствует о том, что доля заемных средств в структуре пассивов очень велика, хотя на протяжении предшествующих двух периодов значение данного показателя имело допустимое значение. Низкое значение коэффициента капитализации может быть связано с низкой оборачиваемостью, нестабильным спросом на продукцию. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования на протяжении всего исследуемого периода находится в рамках допустимых значений, что характеризует деятельность предприятия с хорошей стороны, однако следует отметить тенденцию к его уменьшению. Коэффициент финансовой независимости на 31.12.2011 года очень низок и составляет лишь 0,264. То есть, владельцам бизнеса принадлежат 26,4% в стоимости имущества. Коэффициенты финансирования и финансовой устойчивости на конец исследуемого периода имеют тенденцию к снижению и значительно ниже допустимых значений.

Таким образом, можно говорить о снижении финансовой устойчивости ОАО «МЗ РИП» за исследуемый период 2009 – 2011 гг.

В связи с этим были разработаны основные направления повышения финансовой устойчивости предприятия:

- 1) увеличение собственного капитала предприятия за счет накопления нераспределенной прибыли;
- 2) разработка грамотной финансовой стратегии предприятия;
- 3) усиление работы по взысканию дебиторской задолженности;
- 4) снижение уровня запасов.

#### **Литература**

1. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. - №1(1) – 2011. – с. 30-44.
2. Анализ показателей финансовой устойчивости бизнеса [Электронный ресурс]// – Режим доступа: <http://www.2ceo.ru/?p=89>

К.А. Иванова  
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент В.В. Федина  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: econom@mivlgu.ru*

**Исследование формирования и путей повышения финансовых результатов  
промышленного предприятия  
(на примере ОАО «Муромский приборостроительный завод»)**

Основным показателем финансово-хозяйственной деятельности организации является финансовый результат, который представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала за отчетный период. Различие между этими составляющими частями прибыли или убытка состоит в том, что финансовый результат от продажи продукции первоначально определяется по счету 90 «Продажи». Со счета 90 «Продажи» списывается на счет 99 «Прибыли и убытки». Финансовый результат формируется на активно-пассивном счете 99 (прибыли и убытки).[1]

В целях исследования формирования финансовых результатов объектом исследования был выбран ОАО «Муромский приборостроительный завод». Он является одним из основных предприятий страны по производству средств воспламенения боеприпасов и их инициирования для всех родов войск вооруженных сил. Также данная организация занимается изготовлением пиротехнических устройств, которые приводят в действие средства спасения сухопутной, морской, авиационной техники. Помимо этого, на заводе производятся пиротехнические устройства для космических комплексов.

ОАО «Муромский приборостроительный завод» - это ведущее в России предприятие по производству капсулей-воспламенителей для патронов к служебному, гражданскому, стрелковому оружию практически всех типов. Изготавливаются здесь также пиротехнические средства запуска систем пожаротушения, а также средства спасения на водах, лекарственные средства, приборы для автотракторного оборудования.

В соответствии с поставленными задачами при рассмотрении теоретических аспектов формирования и использования финансовых ресурсов экономических субъектов в современных условиях были сделаны соответствующие выводы и предложения.

На основе произведенных расчетов затрат на производство продукции было выявлено, что наибольший удельный вес в структуре общих затрат принадлежит такой статье, как сырьё и основные материалы (53,30%). Затраты, связанные с использованием природного сырья занимают наименьшую долю – 1,60%

В ходе выполнения данной работы была рассчитана плановая сумма амортизационных отчислений, составившая сумму в 7341,00 тыс. руб. Также рассчитан объем реализации и прибыли предприятия. Это показало, что балансовая прибыль рассматриваемого субъекта равна 14799,50 тыс. руб., включая доходы от ценных бумаг, а прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, составила 11039,60 тыс. руб. Проведенный расчет показателей рентабельности свидетельствует о том, что наибольшее значение имеет рентабельность продукции – 26,30%.

Для последующего составления финансового плана в ходе данной работы произведен также расчет плановой потребности в оборотных средствах и источников финансирования капитальных вложений.

В ходе исследования данного предприятия было выявлено, что конечный финансовый результат определяется за каждый отчетный период – месяц или квартал, складываясь в течение года на счете 99 из нескольких вещей. Так, согласно полученному балансу доходов и расходов организации ОАО «Муромский приборостроительный завод», прибыль от реализованной товарной продукции составила 14139,50 тыс. руб., а прочие доходы образуют 1500,00 тыс. руб.

Все доходы и поступления составили 25467,20 тыс. руб. В свою очередь 21867,30 тыс. руб. - сумма расходов и отчислений. Начисленных платежей по налогу на прибыль - 2759,9 тыс. руб.

Таким образом, проведенные расчеты позволили выявить, что доходы превышают расходы на 3599,90 тыс. руб. В конечном счете, достигнуто равенство общих доходов, поступлений и ассигнований из бюджета общим расходам, отчислениям и платежам в бюджет. Составление шахматной ведомости позволило увидеть распределение всех доходов и расходов.

На основе полученных результатов на заключительном этапе работы приведены различные подходы к улучшению планирования финансовых результатов деятельности предприятия. Так рассмотрены различные пути повышения прибыли предприятия. Планирование прибыли с помощью метода маржинального анализа позволило рассчитать маржинальную прибыль, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Приведены так же способы повышения финансовых результатов посредством бюджетирования. Рассчитан планируемый размер снижения себестоимости.

Исследовав в данной работе вопрос формирования и пути повышения финансовых результатов предприятия, приходим к следующим выводам:

- прибыль является важным экономическим показателем деятельности предприятия, регламентирующим различные направления его деятельности;
- при повышении финансовых результатов предприятия наиболее важную роль играют такие факторы, как цена, объем реализации, себестоимость, ассортимент и номенклатура выпускаемой продукции;
- планирование прибыли является важным аспектом в деятельности предприятия, так как от правильности определения величины прибыли зависит обеспеченность предприятия денежными ресурсами.[2, стр. 143]

Прибыль, являясь основным финансовым результатом, формируется в зависимости от учета различных видов деятельности. Также производится учет показателей, основные из которых - это учет изменений ассортимента, учет изменений объемов производства, учет издержек, учет цен на готовую продукцию, сырье, материалы, топливо др.

Таким образом, цель исследовательской работы была достигнута, а задачи выполнены. Были проанализированы российское законодательство по исследуемой теме, теоретические данные о формировании и использовании финансовых ресурсов. В ходе выполнения работы был составлен финансовый план – баланс доходов и расходов предприятия ОАО «Муромский приборостроительный завод» на планируемый период, что послужило основой для исследования и дальнейшего приведения в расчеты планирования финансовых результатов организации, и подходов к их улучшению.

В заключении следует сказать, что если предприятие последует предложенным рекомендациям, то возможно скорейшее усовершенствования управленческого процесса. Этому и поспособствует рациональное формирование финансовых результатов и управление ими с помощью приведенных разработанных подходов.

#### Литература

1. План счетов, утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. №94н (в ред. от 08.11.2010).
2. Старкова Н.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие /РГАТА имени П.А. Соловьёва. – Рыбинск, 2007. – 174 с.

Е. В. Нарышкина  
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.Е. Панягина  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: economicsmivlgu@gmail.com*

### **Методы управления процентным риском в ОАО «Сбербанк России»**

Коммерческие банки при осуществлении своей деятельности, так как и любые хозяйствующие субъекты, действующие в условиях рыночной экономики, нацелены на получение максимальной прибыли. Однако следует иметь в виду, что практически любая проводимая банком операция сопровождается риском понести убытки.

Под рисками банковской деятельности понимается возможность утраты банком ликвидности или возникновения финансовых потерь, связанная с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность банка.

Одним из важнейших видов рисков, воздействующих на финансовые результаты деятельности банков, является процентный риск, который связан с вероятностью уменьшения или потери прибыли банка от кредитно-депозитных операций вследствие неблагоприятных изменений рыночных процентных ставок.

По данным рейтингового агентства Эксперт, в современных экономических условиях в структуре рыночного риска банковского сектора наибольший удельный вес приходится именно на процентный риск, доля которого в 2012 году составила 68%.

Активы и пассивы ОАО «Сбербанк России» в течение анализируемого периода были подвержены воздействию процентного риска. В таблице 1 представлена динамика изменения величины процентного риска в ОАО «Сбербанк России», как свидетельствуют приведенные данные, эта динамика весьма негативна.

**Таблица 1. Величина процентного риска в период с 01.01.2009 по 01.01.2012**

<b>Показатели</b>	<b>01.01.2009</b>	<b>01.01.2010</b>	<b>01.01.2011</b>	<b>01.01.2012</b>
Величина риска (млн. руб.)	1586	2003	4079	10272
Величина риска (% от капитала)	0,1	0,2	0,3	0,7

В результате воздействия процентного и других банковских рисков происходит ухудшение финансового положения банка. Так, расчет нормативов пруденциального надзора показал, что норматив достаточности собственных средств ( $H_1$ ) снижается к 2011 году до 15%, что свидетельствует о росте активов, взвешенных с учетом риска, норматив мгновенной ликвидности ( $H_2$ ) также снижается, что говорит об увеличении риска потери банком ликвидности в течение одного операционного дня. Увеличение норматива долгосрочной ликвидности ( $H_4$ ) является негативной характеристикой и означает повышение риска потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы.

Все показатели соответствуют нормативам на протяжении всего рассматриваемого периода. Однако, все они имеют тенденцию к ухудшению, что свидетельствует о повышении рисков, связанных с возможностью банка своевременно оплачивать свои обязательства в долгосрочном и краткосрочном аспектах.

Следовательно, исследование воздействия процентного риска на деятельность коммерческого банка представляет собой актуальную проблему для ОАО «Сбербанк России». Также актуальным на сегодня является вопрос построения систем риск-менеджмента – внедрения технологий комплексного управления рисками, затрагивающими все аспекты деятельности кредитной организации.

Управление процентным риском в банке требует постоянной оценки и переоценки принятых решений. Для оценки процентного риска банку необходимо иметь представление о движении процентных ставок, их изменчивости. Прогнозирование уровня процентных ставок основывается на качественном анализе и прогнозе развития макроэкономической ситуации, а также учитывает влияние этих изменений на ожидания участников рынка кредитных ресурсов, поскольку немаловажной составляющей поведения субъектов российского денежного рынка являются их инфляционные ожидания.

Таким образом, управление процентным риском основывается на оценке движения процентных ставок и согласования активов и пассивов, анализе движения процентных ставок.

Политика согласования активов и пассивов заключается в возможности управлять реагированием банковских доходов на изменения рыночной ставки, что позволяет достичь стабильности чистой маржи по процентной ставке, обеспечить требуемый уровень ликвидности и контролировать процентный риск.

Рассмотрим основные методы управления процентным риском, которые могут использоваться в банковской практике финансового риск-менеджмента.

Установление плавающей процентной ставки по выдаваемым кредитам позволяют банку вносить соответствующие изменения в размер процентной ставки в соответствии с колебаниями рыночной нормы ссудного процента, что позволяет обеспечить положительное значение процентной маржи и избежать вероятных потерь.

Согласование активов и пассивов по срокам их возврата, как всему балансу банка (макро-хеджирование), так и конкретным видам активов и пассивов (микро-хеджирование). В идеальном случае сроки возврата по активу и пассиву должны полностью совпадать, что снижает процентный риск, но в то же время снижает маневренность управления ресурсами банка. Чтобы избежать этого устанавливается временной лаг между соответствующими по срокам суммами актива и пассива. В целях управления лагом банки устанавливают нормы соответствия активов и пассивов по сроку для тех их видов, которые чувствительны к изменениям процентных ставок. Если ожидается рост процентных ставок, разница должна быть положительной. Это приведет к тому, что в категорию с более высокими ставками будет переведено больше активов, чем пассивов, и чистый процентный доход банка увеличится. Напротив, при ожидаемом снижении процентных ставок разница должна быть отрицательной.

Использование процентных фьючерсных контрактов, механизм которых позволяет полностью или частично компенсировать потери от неблагоприятного изменения процентных ставок путем закрытия фьючерса и совершения обратной сделки. Ещё более широкие возможности представляет процентный опцион, который дает его держателю право купить или продать некоторый финансовый инструмент по фиксированной цене до наступления определенной даты в будущем.

Ещё одним из способов снижения процентного риска являются операции «своп» с процентами, контракты, в которых стороны обязуются уплатить проценты друг другу по определенным обязательствам в заранее установленные сроки. Обычно происходит обмен процентных платежей по сделке с фиксированной ставкой против сделки с переменной ставкой. При этом сторона, обязующаяся произвести выплаты по фиксированным ставкам, рассчитывает на значительный рост за период сделки переменных ставок; противоположная сторона - на их снижение. В результате сделки выигрывает та сторона, которая правильно прогнозировала динамику процентных ставок.

Наконец, надежным способом снижения процентного риска остается страхование, которое предполагает полную передачу соответствующего риска страховой организации.

В настоящее время ОАО «Сбербанк России» не использует либо использует недостаточно активно перечисленные методы управления процентным риском, одним из следствий чего и является рост степени риска и увеличение его негативного воздействия на финансовые результаты деятельности банка. Для улучшения системы риск-менеджмента необходимо дальнейшее совершенствование управления рисками в ОАО «Сбербанк России» на основе распространенных в современном банковском деле технологий, более широкого использования методов математического моделирования и развития системы контроля.

### **Литература**

1. Финансовые риски: учеб. пособие / М.Л. Кричевский.- М.: КНОРУС, 2012 – 248 с.
2. Официальный сайт Сберегательного Банка РФ - [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).

А.А. Рыжков  
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент В.В. Федина  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: econom@mivlgu.ru*

### **Исследование ценообразования в условиях рыночной экономики (на примере ООО «Борей»)**

В условиях рынка ценообразование представляет весьма сложный процесс. Неверная или неправильная ценовая политика оказывает многоплановое воздействие на все функционирование фирмы. Суть целенаправленной ценовой политики заключается в том, чтобы устанавливать на товары такие цены, так варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и тактические задачи.

С помощью цен соизмеряются затраты и результаты хозяйственной деятельности предприятия, экономически обосновывают наиболее выгодные варианты осуществления капитальных вложений, стимулируют производство и потребление, а также качество товара. Анализ деятельности преуспевающих фирм показывает, что они обладают, как правило, четкой политикой цен и определенной стратегией ценообразования. Эти этапы включают: постановка целей ценообразования, определение спроса, оценка издержек, анализ цен и товаров конкурентов, ценовая политика предприятия, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены.

Изучив вопрос о законодательном регулировании цен, можно сделать вывод об отсутствии единой концепции законодательного ценового регулирования. Существует настоятельная необходимость принятия общего закона — закона об основах ценовой политики.

Рассмотрим ценовую политику на предприятии ООО «Борей». Данное предприятие является торговой оптово-розничной фирмой и занимается запчастями к бытовой технике. Структура организации управления ООО «Борей» - линейно-функциональная. Предприятие имеет стабильное финансовое состояние. Одни из важнейших показателей, таких как прибыль и рентабельность имеют устойчивую тенденцию роста.

Предприятие ООО «Борей» использует методы ценообразования, ориентированные на конкуренцию. Фирма уделяет больше внимания на текущие цены конкурентов, устанавливая их чуть выше или ниже цен конкурентов. Необходимость установления цен подобным образом обуславливается рядом факторов: чувствительность потребителя к цене, сила рыночной власти, мероприятия, альтернативные политике цен. Данная фирма считает средние цены, сформировавшиеся в отрасли, хорошей базой для определения цен на свои товары. Существуют следующие основные методы ценообразования, ориентированные на конкуренцию: ориентация на цену отрасли, на ценового лидера, ценовой картель (соглашение о единых ценах). Фирма ООО «Борей» является как доминирующим, так и барометрическим ценовым лидером.

Оптовая цена производителя формируется на стадии изготовления товара. Она включает в себя затраты на производство и реализацию товара (себестоимость) и прибыль изготовителя. Для ООО «Борей» оптовая цена изготовителя Компрессора СК-140 составляет 319,7 руб., или 44,4% от розничной цены данного товара. Отпускная цена изготовителя предназначена для реализации товара изготовителем. Отпускная цена изготовителя состоит из оптовой цены изготовителя и величины акциза и НДС. Для ООО «Борей» отпускная цена изготовителя Компрессора СК-140 составляет 392,4 руб., или 54,5% от розничной цены данного товара. Розничная цена формируется на базе отпускной цены закупки с добавлением розничной надбавки. Розничная надбавка состоит из затрат организации ООО «Борей», ее прибыли и НДС, уплачиваемого ею. Расходы ООО «Борей» составляют чуть менее половины торговой надбавки на товар, 45,9%, прибыль организации составляет 38,8% торговой надбавки или 9,7% от розничной цены товара.

Существует много различных стратегий образования цены, но конкретно к данному предприятию применима стратегия «Защиты позиции» - низкие цены и низкая норма прибыли удерживают конкурентов от проникновения в сегмент рынка. Низкие цены не мешают получать хорошую прибыль, особенно при больших объемах заказа.

Чтобы привлечь покупателей и увеличить объемы торговли предприятие ООО «Борей» использует различные скидки в своей деятельности такие, как скидка за большой объем закупок, прогрессивная скидка (приобретение серийных партий однотипных товаров), Специальные скидки (эксклюзивным клиентам), скидки розничным продавцам. Рассматриваемое предприятие занимается как оптовыми, так и розничными продажами, поэтому скидки играют важную роль, как для «процветания» фирмы, так и для привлечения «мелкого» и крупного покупателя. Покупатель воспринимает цену как достойную, и у конкурентов снижаются шансы на контроль рынка.

Круг клиентов ООО «Борей» достаточно широк, предприятие имеет постоянную клиентскую базу. Отдел логистики ООО «Борей» стремится найти поставщиков с наименьшими ценами и наилучшим качеством, что достаточно трудно. Предприятие занимает достаточно большую долю рынка в размере 18%.

Проведенный SWOT – анализ, при помощи которого структурируются сильные и слабые стороны предприятия, рассматриваются возможности и угрозы показал, что возможность свободного выхода на рынки других регионов можно осуществить благодаря высокому качеству услуг, хорошей репутации компании и высококвалифицированному персоналу. Резкий рост спроса удовлетворить можно большим опытом работы на рынке и низкими ценами. Выход на рынки других регионов может быть задержан узкой ассортиментной группой продукции и недостаточным количеством торговых партнеров. Борьба с конкурентами может быть проиграна, если предприятие станет неплатежеспособным.

Правильная методика установления цены, разумная ценовая тактика, последовательная реализация глубоко обоснованной ценовой стратегии составляют необходимые компоненты успешной деятельности любого коммерческого предприятия в жестких условиях рыночных отношений. ООО «Борей» ведет активную ценовую политику, что подтверждается хорошим спросом на товар и желаемой выручкой.

### **Литература**

1. Цены и ценообразование / Под ред. В. Е. Есипова. — СПб.: Питер, 2008. — 464 с: (Серия «Учебники для вузов»).
2. Ценообразование: Учеб. пособие / Под ред. Г.А. Тактарова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 176 с., ил.
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во «ЭКМОС».- 2007.- 224 с.

О.Ю. Савина  
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.Е. Панягина  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: economicsmivlgu@gmail.com*

### **Способы управления финансовыми рисками**

В настоящее время любая деятельность предприятия связана с той или иной степенью риска. Руководитель, для того, чтобы сохранить на рынке позиции своей компании, должен вовремя выявить риски и применить различные приемы для их устранения или минимизации.

Финансовые риски, с одной стороны, отражают потенциальные возможности потери или снижения доходов по сравнению с запланированным уровнем, а с другой стороны, дают возможность как получения дополнительной прибыли.[1]

Управление риском можно представить как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий.

Различают два основных подхода к выделению методов управления рисками.

Первый подход, наиболее распространенный и наиболее эффективный, основан на характере действий, возможных по отношению к риску, содержанию процедуры управления. В рамках данного подхода выделяют следующие группы: уклонение от риска (полный отказ от риска, любых действий, приводящих к нему); снижение риска (снижение вероятности риска, снижение размера потенциального ущерба, резервирование, диверсификация), передача риска (страхование, хеджирование, факторинг, франчайзинг, аутсорсинг). Такая классификация методов оптимальна с точки зрения системного управления рисками, поскольку позволяет соотнести стратегию и набор конкретных методов и средств управления риском.

Второй подход основан на временной последовательности между моментами реализации риска и конкретных мероприятий по управлению. В рамках этого подхода выделяют дособытийные методы и послесобытийные методы.

Дособытийные методы – мероприятия по управлению риском планируются и реализуются заблаговременно и направлены на снижение вероятности реализации рисков или уменьшение размеров возможного ущерба. Эти методы связаны с изменением самих рисков, предполагают осуществление мер, препятствующих их реализации. Конкретными примерами таких мероприятий является установка противопожарной сигнализации, отгрузка продукции только на условиях авансовой оплаты, запрет на использование тех или иных компонентов в производстве (для снижения экологических рисков).

Послесобытийные методы – осуществляются после получения ущерба и направлены на ликвидацию последствий неблагоприятного события и возмещение ущерба. Все методы этой группы направлены на формирование финансовых источников, использующихся для покрытия ущерба. Эту группу методов называют также методами финансирования рисков, а сами методы или мероприятия разделяют по конкретным источникам финансирования: покрытие убытков из текущего дохода, из резервов, за счет использования займов, на основе самострахования, на основе страхования, спонсорства, государственной поддержки и т.д. Все методы данной группы в рамках первого подхода включаются в группу методов снижения риска (методы финансирования рисков, в том числе резервирование) [3].

Рассмотрим более подробно отдельные, наиболее эффективные приемы управления рисками.

Диверсификация – это процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, с целью снижения степени риска и потерь доходов. Диверсификация позволяет избежать части риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности.

Допустим, инвестор приобретает акции нескольких акционерных компаний вместо акций одной компании, тем самым он снижает степень риска, поскольку негативные изменения курса ценной бумаги одних компаний могут быть скомпенсированы ростом курсовой стоимости других ценных бумаг.

Лимитирование – представляет собой установление предельно допустимых сумм рискованных расходов предприятия или допустимых потерь прибыли. Лимитирование используют при выдаче ссуд и кредитов, при отгрузке товаров с отсрочкой оплаты, для промышленного предприятия в качестве лимитов допустимых потерь могут быть приняты суммы сформированных резервов.

Самострахование означает, что хозяйствующий субъект предпочитает сам подстраховаться, чем покупать страховку в страховой компании, таким образом, он экономит на затратах капитала по страхованию. В процессе самострахования формируются резервный капитал, резервы предстоящих расходов и платежей, оценочные резервы.

Хеджирование, еще один прием снижения риска, который можно охарактеризовать как страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности. Выделяют две операции хеджирования: хеджирование на повышение и хеджирование на понижение. Хеджирование на повышение применяется, когда необходимо застраховаться от возможного повышения цен в будущем.

Допустим, имеется риск роста цены товара к моменту, когда возникнет необходимость его закупки, через три месяца. Для компенсации потерь от предполагаемого роста цен может быть заключен срочный контракт (форвард, фьючерс или опцион), связанный с этим товаром, который может быть закрыт путем заключения обратной сделки через три месяца, в момент покупки товара на реальном рынке. Поскольку цена на товар и на связанный с ним срочный контракт изменяются пропорционально в одном направлении, то дополнительный доход от продажи контракта компенсирует потери от роста цен на товар, приобретенный на реальном рынке. Таким образом, хеджер, осуществляющий хеджирование на повышение, страхует себя от возможного повышения цен в будущем.

Хеджирование на понижение применяется, когда необходимо застраховаться от возможного снижения цен в будущем.

Предположим, что цена товара через три месяца снижается, а поставка товара произойдет именно через три месяца. Для компенсации предполагаемых потерь от снижения цены хеджер продает срочный контракт сегодня по высокой цене, а при продаже своего товара через три месяца, когда цена на него упала, покупает такой же срочный контракт по снизившейся соответственно цене. Таким образом, хедж на понижение позволяет избежать убытков от неблагоприятного снижения цен.

Также можно выделить ряд неформализованных методов минимизации рисков, к которым относят: повышение эффективности использования кадрового потенциала, оптимизацию организационной структуры, внедрение инноваций, развитие и поддержание связей с инфраструктурными организациями и другими участниками рынками.

Таким образом, на основе изложенного материала можно сказать, что для эффективного управления рисками могут быть использованы самые разные приемы и способы, но главное, чтобы система управления рисками была простой и прозрачной и соответствовала стратегическим целям предприятия.[2]

### **Литература**

1. Казначевская Г.Б., И.Н. Чуев, О.В. Матросова. Менеджмент. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 316 с.
2. Оценка и анализ рисков / Л.Н. Коршунова, Н.А. Проданова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. -96с.
3. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 160 с.

И.С. Славнова  
Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: irirna6177.9202@yandex.ru*

### **Управление дебиторской задолженностью**

В финансово – хозяйственной деятельности предприятия проводятся расчеты с контрагентами, с дебиторами, с кредиторами, с налоговыми органами, с бюджетом и с внебюджетными фондами.

Предприятие, выполняя определенные работы, указанные в договоре, очень часто не получает деньги на свой счет немедленно, то есть по сути дает покупателям кредит. В период времени поступления платежа эти средства образуют дебиторскую задолженность. [1]

Для улучшения финансово – хозяйственной деятельности предприятия и его финансового состояния должна четко контролироваться и управляться дебиторская задолженность.

Если будут нарушаться договорные обязательства, например, несвоевременная оплата продукции заказчиками, то это приведет к потере деловой репутации фирмы, а также будет наблюдаться падение финансового состояния предприятия.

Из-за этого каждой организации для улучшения деловой репутации фирмы, а также ее финансового состояния должно быть четко сформулированы пути и способы по сокращению дебиторской задолженности на предприятии.

Предприятие должно четко соблюдать основные задачи в управление дебиторской задолженностью:

- осуществлять проверку дебитора на первоначальном этапе сотрудничества;
- четко планировать лимиты задолженности;
- вести учет и контроль дебиторской задолженности, а также рассчитывать оценку эффективности.

Управляя дебиторской задолженностью предприятия, идет процесс перечисления определенной суммы от заказчиков за поставку товара. Некоторые организации посылают счета – фактуры и письма – напоминания тем заказчикам, которые не оплатили в срок по договору. Но, увы, это не всегда помогает. Поэтому для более эффективного управления этой задолженностью, предлагают следующие меры:[3]

- предприятие может оформить свою задолженность векселем. Дебиторская задолженность, оформленная векселем, дает векселедержателю больше вариантов по оптимизации дебиторской задолженности. Вексель гарантирует векселедержателю, право на получение указанной суммы по истечению срока, а также возможность рассчитывается со своими поставщиками за полученные товары и услуги;

- кредитные лимиты. Предприятие должно устанавливать кредитные лимиты на своих покупателей и заказчиков, то есть определять максимальный размер кредита. Если заказчик в своем очередном заказе превышает эту грань, то его нужно попросить оплатить свой предыдущий долг, в противном случае очередной заказ будет не выполнен;

- создание резерва по сомнительным долгам. Задолженность покупателя признается сомнительным долгом, когда она не погашена в определенный срок, установленный договором между компаниями. Предприятие определяет величину резерва отдельно по каждому сомнительному долгу;

- факторинг - банк или факторинговая компания оказывает услугу своим клиентам, заключавшим со своими покупателями договора на условиях отсрочки платежа.

Этот процесс представляет собой взыскание дебиторской задолженности у заказчика, также представляет разновидность краткосрочного кредитования, а также освобождает продавца от кредитных рисков по операциям.

Факторинг – это быстрое получение средств в срок определенный договором. Продавец заключает договор с банк, который гарантирует платежи от покупателя не зависимо от платежеспособности. [2]

Факторинг осуществляется следующим образом. Продавец, заключив договор с банком, дает право на инкассирование дебиторской задолженности с заказчика продукции в течение 2 – 3 дней, идет перечисление продавцу 70 – 90% суммы средств за отгруженную продукцию.

Когда покупатель перечисляет банку оставшуюся сумму 30 -10%. Банк своему заказчику перечисляет эту сумму, вычитая проценты и комиссионные вознаграждения.

Стоимость факторингового обслуживания зависит от вида услуг, финансового положения клиента.

В работе представлен механизм факторинга на примере дебиторской задолженности Открытого акционерного общества «Центротрансжелезобетон» Муромский завод железобетонных конструкций. Это предприятие занимается производством изделий из бетона для использования в строительстве, а также производством товарного бетона и готовых металлических изделий. У него наблюдается проблема в увеличении оборотных средств, в первую очередь за счет увеличения запасов по материалам, товарам и готовой продукции, а также за счет увеличения дебиторской задолженности. Увеличение дебиторской задолженности негативно влияет на финансовое состояние предприятия, так как возникает постоянная нехватка в «живых» денежных средствах. Предлагается использовать механизм факторинга, при котором дебиторская задолженность будет уменьшаться.

Между ОАО «ЖБК» и ОАО «Краснодаргастрой» был заключён договор на сумму 1180000 руб. Организация-покупатель по договору поставки обязуется оплатить товары в течение одного месяца после отгрузки. Предлагается продавцу заключить с банком договор факторинга и уступил ему право требования долга покупателя за поставленные товары. Продавец уведомляет покупателя о сделке. По условиям договора банк сначала перечисляет 80% суммы поставки (9440000 рублей), а после оплаты ее покупателем - оставшиеся 20% за минусом вознаграждения (которое в соответствии с договором составляет 2% от суммы договора). Это составит 212400 рублей. В итоге ОАО «ЖБК» от этого механизма получит 1156400 рублей.

Так как факторинг – это быстрое получение средств, в срок определенным договором, заключенным с банком. Для организации ОАО «ЖБК» благодаря факторингу, можно взыскать дебиторскую задолженность. И тогда уменьшение дебиторской задолженности приведет к улучшению финансового состояния предприятия, так как, появляются денежные средства.

### **Литература**

1. Беспалов, М.В., Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. Учебное пособие / М.В. Беспалов, И.Т. Абдукаримов.– М.: ИНФРА-М, 2011.– 215 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев.– М.: Проспект, 2009.– 1024 с.
3. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающимся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит» / Под ред. Н.В. Колчиной.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.– 383 с.

А.А. Смыслова  
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент В.В. Федина  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: missis.smislova2010@yandex.ru*

### **Организация бухгалтерского учета на предприятии малого бизнеса**

В настоящее время существует распространенное мнение о том, что бухгалтерский учет на предприятии малого бизнеса не ведется. Однако, с 2013 года, утверждать об этом нельзя. Действительно, согласно Федеральному закону №129-ФЗ от 21 ноября 1996 г. «О бухгалтерском учете» организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождались от обязанности ведения бухгалтерского учета [1], но с вступлением в силу нового Федерального закона №402-ФЗ от 6 декабря 2011г. «О бухгалтерском учете» те же организации обязаны вести бухгалтерский учет. Необходимо отметить, что помимо Федеральных законов о бухгалтерском учете, его осуществление на малом предприятии регулируют положения по бухгалтерскому учету, такие как: ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», ПБУ 5/01 «Учет материально – производственных ценностей», ПБУ 22/ 2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности».

Отражение результатов деятельности любого предприятия фиксируется в бухгалтерской отчетности – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности, формируемой, на основе данных бухгалтерского учета. Отчетность малого предприятия включает в себя бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. В соответствии с новым законодательством, а именно Федеральном законом №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» предприятия малого бизнеса имеют право составлять упрощенный бухгалтерский баланс, в котором пять строк для отражения статей актива и шесть - для статей пассива. При этом если в обычном балансе было несколько разделов, то в упрощенной форме никаких разделов нет. Упрощенный отчет о прибылях и убытках, теперь, состоит из 7 строк.[2]

Необходимо обратить внимание на то, что упрощенные образцы бухгалтерского баланса и Отчета о прибылях и убытках уже предполагают, что бухгалтерская отчетность будет сдаваться только по году. Об этом свидетельствуют формулировки граф, указывающие на период составления отчетности.

Малое предприятие самостоятельно определяет систему бухгалтерского учёта, которая включает: рабочий План счетов бухгалтерского учёта, регистры бухгалтерского учёта, состав и виды применяемых форм первичных учётных документов, систему документооборота, другие учётные процедуры, необходимые для организации бухгалтерского учёта на предприятии, утверждаемые приказом об учётной политике малого предприятия.

При организации бухгалтерского учета на малых предприятиях допускается использование рабочего плана счетов с большим или меньшим количеством счетов. Выбранная группа счетов должна обеспечивать учет всех хозяйственных операций на данном предприятии, с отражением особенностей его деятельности.

Малым предприятиям предоставлено право самостоятельно выбирать форму бухгалтерского учета, исходя из своих потребностей деятельности и управления. На основе рекомендуемых форм они могут разрабатывать свои оригинальные формы, совершенствовать учетные регистры и создавать программы регистрации и обработки, соблюдая общие методологические принципы, а также технологию обработки учетной информации.

Рассмотрим более подробно организацию ведения бухгалтерского учета на предприятии малого бизнеса на примере Общества с ограниченной ответственностью «КРОВ-МК».

Начальным этапом бухгалтерского учета является сплошное документирование всех хозяйственных операций путем составления определенных носителей первичной учетной информации. Для приемки, хранения, отпуска и списания материалов организация используют следующие унифицированные документы: доверенность, приходный ордер, акт о приемке материалов, лимитно - заборная карта, требование-накладная и др.

ООО «КРОВ-МК» уплачивает налоги по упрощенной системе налогообложения, в соответствии с законодательством, установлена ставка 6% от доходов организации, т.к. объектом налогообложения являются доходы. Единый налог рассчитывается исходя из доходов, полученных за отчетный период. В 2011 году налогооблагаемый доход ООО «КРОВ-МК» составил 17 000 000 рублей. То есть сумма налога за календарный год составила 1 020 000 рублей. Рабочий персонал организации состоит из 38 человек. Общий фонд заработной платы в месяц составляет 980 000 рублей. За 2011 год общая сумма всей заработной платы составила 11 400 000 рублей. Отчисления в пенсионный фонд РФ (страховая и накопительная части) 2 508 000 рублей. В 2011 году отчисления в ПФ составили именно 2 508 000 рублей, так как изменения для данного тарифа вступят в силу с 2012 года. В соответствии с ними, с суммы, превышающей предельную величину базы для начисления страховых взносов то есть 512 000 рублей, в Пенсионный фонд необходимо платить лишь 10%. Отчисления в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования составили 581 000 рублей. Отчисления в фонд социального страхования(в части страхования на случай временной нетрудоспособности) составили 330 600 рублей. Отчисления в фонд социального страхования в части страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний составили 28 800 рублей. В соответствии с пунктом 3 статьи 346.21 НК РФ авансовый платеж или единый налог организация уменьшила на сумму перечисленных страховых взносов и сумму выплаченных пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма не уменьшена более чем на 50%. Сумма авансового платежа или единого налога, подлежащая перечислению в бюджет, составила 510 000 рублей.

Учетная политика ООО «КРОВ-МК» разработана в соответствии с требованиями Федерального закона РФ 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте», положения по бухгалтерскому учету 1/2008 "Учетная политика организации" (в ред. Приказа Минфина России от 27.04.2012 N 55н), Положением по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» утвержденного приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н ( в редакции от 08.11.2010 № 142н).

Еще один немаловажный показатель предприятия и не только малого – фонд заработной платы. В строительной организации «КРОВ-МК» годовой фонд заработной платы в 2012 году составляет 11760000 рублей, исходя из того что месячный фонд з/п составляет 980000 рублей.

Организация бухгалтерского учета на любом предприятии достаточно точный и трудоемкий процесс. Бухгалтерский учет на малом предприятии имеет свои тонкости, но при этом остается таким же сложным и важным для функционирования предприятия.

### **Литература**

1. Федеральный закон Российской Федерации "О бухгалтерском учете" от 21.11.1996 № 129-ФЗ.
2. Федеральный закон Российской Федерации "О бухгалтерском учете" от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Глава 26.2 - Упрощенная система налогообложения.- 346.20 НК РФ - Налоговые ставки.

А.А. Шуягина  
Научный руководитель: старший преподаватель Н.В. Жиленко  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
*E-mail: nastya.lake@mail.ru*

### **Управление многонациональной финансовой системой**

Актуальность представленной работы определяется тем, что значение транснациональных корпораций (ТНК) в развитии глобальной мировой экономике постоянно возрастает, так как в последнее время человечество занимается проблемами глобализации, влияющие на все сферы жизни. ТНК являются новыми глобальными субъектами, крупнейшие из которых превосходят по финансово-экономическому и технологическому потенциалу многие малые и средние государства мира.

Цель работы - рассмотреть некоторые аспекты управления многонациональной финансовой системой и способы перемещения денежных средств между фирмами.

С точки зрения финансового менеджмента, одна из отличительных характеристик многонациональных корпораций, в отличие от ряда независимых национальных фирм, - это способность перемещать деньги и доходы между их филиалами через внутренние механизмы финансовых трансфертов. В совокупности, эти механизмы составляют многонациональную финансовую систему. Они включают трансфертные цены на товары и услуги, продаваемые внутри фирмы, межфирменные займы, платежи по дивидендам, ускоренные и сниженные межфирменные платежи, а также взнос и лицензионные платежи.

Эти внутренние финансовые переводы присущи глобальному подходу ТНК в международных операциях, в частности, высокой координации международного обмена товарами, услугами, что является отличительной чертой современных многонациональных фирм.

У ТНК существует свобода в выборе финансовых каналов, через которые перемещаются средства и выделенная прибыль, существует временная гибкость денежных потоков и гибкость в распределении времени графика погашения платежей.

Способность перевести денежные средства и перераспределить внутри доходы представляет транснациональные корпорации с тремя различными видами арбитражных возможностей:

1. Налоговый арбитраж: ТНК может уменьшить их общее налоговое бремя путем перемещения доходов из подразделений, расположенных в странах с высоким налогом к тем странам, где налог низкий.

2. Арбитраж финансового рынка. Путем перевода денежных средств среди подразделений, ТНК способны обойти валютный контроль, заработать более высокие доходы с поправкой на риск, уменьшить стоимость их заемных средств с поправкой на риск, а также начать использовать ранее недоступные источники капитала.

3. Арбитраж системы регулирования. Когда дополнительные доходы – это функция государственного регулирования, а не рынка, способность маскировать настоящую доходность за счет перераспределения прибыли среди подразделений может предоставить многонациональным фирмам преимущество в переговорах.

Ценообразование товаров и услуг, продаваемых внутри страны, одно из самых чувствительных во всем менеджменте предметов. Каждое правительство, предполагает, что транснациональные корпорации используют трансфертное ценообразование, чтобы причинить ущерб их стране. По этой причине ряд внутренних и принимающих государств создают полицейский механизм, чтобы рассматривать политику трансфертного ценообразования ТНК.

Наиболее важные области применения трансфертного ценообразования включают снижение налогов, снижение тарифов и избежание валютного контроля. Трансфертные цены также могут быть использованы, чтобы увеличить долю дохода ТНК от совместного предприятия и чтобы скрыть истинную прибыльность филиала.

Раздел 482 Налогового Кодекса США призывает к ценам на расстоянии вытянутой руки – ценам, по которым покупатель, желающий купить, и несвязанный с ним продавец будут свободно соглашаться на сделки.

Существуют следующие методы установления цен на расстоянии вытянутой руки:

1. Метод сопоставляемой неконтролируемой цены: трансфертные цены устанавливаются прямыми указаниями на цены, используемые в сопоставимых добросовестных сделках между группой предприятий и несвязанными сторонами. Этот метод является наиболее простым в использовании.

2. Метод цены при перепродаже: согласно этому методу, цена на расстоянии вытянутой руки на продукт, проданный ассоциированным предприятием для перепродажи, определяется путем уменьшения цены, по которой он перепродается независимому покупателю по соответствующей наценке (то есть сумма, которая покрывает расходы посредника и прибыль). Этот метод является наиболее применимым к маркетинговым операциям.

3. Метод затраты плюс: этот метод добавляет соответствующую наценку прибыли к стоимости, которую предлагает продавец, чтобы прийти к цене на расстоянии вытянутой руки. Этот метод является полезным в специфических ситуациях.

Контроль трансфертных цен в ТНК стал чрезвычайно сложным, создавая большие возможности для транснациональных корпораций использовать трансфертное ценообразование, чтобы перевести их общий, облагаемый налогом, доход из одной юрисдикции в другую.

Одним из средств борьбы с предполагаемыми злоупотреблениями в области трансфертного ценообразования является большая зависимость по соглашениям повышенного ценообразования (СПЦ).

Эта процедура позволяет многонациональной фирме, и иностранному налоговому органу разработать заранее метод расчета трансфертных цен. СПЦ потребует некоторое время, чтобы провести переговоры и привлечь большее раскрытие информации со стороны ТНК, но если компания хочет гарантий, что ее трансфертное ценообразование в порядке СПЦ является полезным инструментом.

Обход валютных ограничений появляется, чтобы объяснить кажущуюся аномалию, посредством которой дочерние компании, работающие в менее развитых странах с низкими налоговыми ставками продают по завышенным ценам товары других подразделений.

Конфликты из-за трансфертного ценообразования часто возникают, когда один из филиалов является совместной собственностью одного или нескольких других партнеров. Внешние партнеры часто подозревают, что трансфертное ценообразование используется, чтобы переместить прибыль от совместного предприятия, где она должна быть разделена, для дочерней компании.

Корректировка трансфертных цен приведет к искажению прибыли отчетных единиц и созданию потенциальных трудностей в оценке управленческой производительности.

Подход, используемый некоторыми транснациональными корпорациями, чтобы скрыть рентабельность, избежать контроля правительства, а также координировать политику трансфертного ценообразования, должен устанавливать центры повторного выставления счетов в странах с низкими налогами. Центры повторного выставления счетов принимают право собственности на все товары, проданные от одного корпоративного объединения в другой филиал или третьей стороне клиента. Центр платит продавцу и, в свою очередь, оплачивается покупка единицы.

В 1962г. был принят Закон о Доходе США, который заявил, что доход центра повторного выставления счетов является доходом подраздела F. Доход подраздела F – это категория иностранного источника дохода, который является предметом для непосредственного налогообложения США.

Управление многонациональной финансовой системой является сложным механизмом, который требует дальнейшего совершенствования.

### **Литература**

1. Alan C. Shapiro. Multinational financial management. – John Wiley&Sons, Inc, 2003