

Секция «Финансы и бухгалтерский учет»

А.А. Авдеев
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: *mirommirom2015@yandex.ru*

Эффективные методы управления дебиторской задолженностью

В процессе полного функционирования предприятие постоянно совершает финансово-хозяйственные операции со своими контрагентами, преследуя основные цели: максимизацию прибыли от предоставляемых ею услуг, а также создание бесперебойной системы жизненного цикла организации. Отгружая созданные товары и предоставляя услуги, предприятие кредитует своих покупателей, так как в основном при совершении финансовых сделок с обеих сторон оговариваются сроки погашения дебиторской задолженности. Вовремя погашенная дебиторская задолженность позволяет организации функционировать в полном объеме и минимизировать издержки, связанные с привлечением заемных средств. Но на практике все чаще возникают ситуации, когда по определенным причинам организация не может получить от своих контрагентов долги.

По отношению к бухгалтерскому балансу дебиторская задолженность является оборотными активами организации. А рост проблемной доли дебиторской задолженности в её общем объеме, негативно сказывается на финансовом положении, замедляя процесс оборачиваемости оборотных средств и тем самым сокращая доход организации. Проблемы нестабильного развития, возникающие в современных рыночных условиях, показывают, что эффективное управление дебиторской задолженностью является первоочередной задачей финансового отдела каждой организации.

Существуют множество критериев определяющих эффективность системы управления дебиторской задолженностью. Рассмотрим некоторые из них, которые, по мнению финансовых аналитиков ведущих национальных корпораций, имеют наибольшее значение для практической деятельности.

Возвратность задолженности считается одним из ключевых критериев оценки эффективности. Ориентируясь на этот показатель, организация составляет финансовый план, который отражает результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, его взаимоотношения с кредитными учреждениями, бюджетом и другими организациями.

Следующим важным критерием является фактический показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, ее средние сроки погашения, доли проблемных долгов в ее общем объеме, а также перспективы получения проблемных сумм от должников в установленные регламентом сроки.

Объем и длительность просроченной дебиторской задолженности должны быть меньше установленных нормативов, лимиты кредитования клиентов не превышены, а история возврата долгов – положительная.

Для того чтобы минимизировать убытки, некоторые компании пользуются страхованием просроченных платежей, но как считают многие эксперты, данная услуга не оправдывает себя в России по ряду простых причин:

Страховка покрывает приблизительно 1/5 от суммы просроченной дебиторской задолженности и является достаточно дорогостоящей процедурой;

Кроме того, многим страховым компаниям следует представлять отчетность по МСФО, но в основном потребителями являются небольшие предприятия ведущие отчетность по РСБУ;

Сами страховые компании стараются работать с рисками тех фирм, которые достаточно долго и успешно функционируют на рынке, но чаще всего проблемными являются выплаты от менее известных организаций;

Эффективность управления дебиторской задолженностью напрямую зависит от деятельности финансового отдела организации. Именно он занимается аналитической деятельностью и учитывает риски связанные с погашением дебиторской задолженности. Что бы предотвратить рост задолженности и выявить проблемных клиентов, руководители высшего звена создают

комитеты, в которые входят: финансовый директор, руководитель службы финансового контроля, юристы и специалисты по сбору дебиторской задолженности. Основная задача комитета заключается в контроле задолженности, не взысканной в течение 60 календарных дней со дня выставления счёта. В рамках работы производится категоризация задолженности на четыре уровня. Исходя из этих категорий, комитет ищет наиболее оптимальные методы возврата дебиторской задолженности.

Рассмотрим существующие способы минимизации рисков связанные с отсрочкой платежа.

Способ 1. Получение задатка: Компания получает задаток в виде платежного поручения на указанный счет. Существуют деньги, которые при выполнении условий отгрузки товара окажутся у организации. Основным минусом является то, что в России этот способ минимизации рисков используется очень редко на практике.

Способ 2. Факторинг без регресса: Организация получает деньги буквально сразу же после отгрузки товара и риск полностью минимизирован. Но факторинг без регресса банки предлагают своим клиентам довольно редко, так как конкуренция на этом рынке невысока, стоимость факторинга может быть значительной, существенно превышающей и стоимость обычного факторинга, и стоимость кредитования. Так же, банк тоже не готов даже за эту высокую плату принимать на себя все риски ваших дебиторов.

Способ 3. Страхование: Риск ложится на страховщика, от которого в любом случае компания должна получить деньги. Основным минусом является высокая стоимость предоставляемой услуги, так как страхование рисков не сильно распространено на территории РФ.

Способ 4. Банковская гарантия: Если банк выдал гарантию за вашего покупателя, то при не поступлении платежа банк возмещает вам указанную сумму. Минусом является то, что банк не каждому выдаст свою гарантию, и услуга эта платная. Ваш покупатель, скорее всего, не захочет работать с поставщиком, который требует от него гарантию, за которую он еще должен и платить порядка 2–4 процентов годовых.

Способ 5. Личное поручительство Речь идет, как правило, о компаниях, которыми владеют крупные собственники. Тогда поставщики запрашивают личное письменное поручительство собственника. Минусом является то, что собственник может отказаться удовлетворить требования. Результат — долгий судебный процесс. Дальше, предположим, компания выиграла процесс. Суд её признал правоту. Но к тому моменту выясняется, что человек, личное поручительство которого организация получила, ничего не имеет и отвечать ему нечем.

Анализируя все вышеперечисленное, можно сказать, что в России, к сожалению, достаточно мало инструментов, которые реально работают и позволяют поставщику защитить себя от рисков сотрудничества с недобросовестными, неплатежеспособными покупателями, именно поэтому данная тема является актуальной и требует рационализации существующих механизмов управления дебиторской задолженностью. Для минимизации рисков, организациям также необходимо создавать специализированные подразделения по управлению дебиторской задолженностью, такие как казначейство и "фабрика платежей".

Т.В. Асташова
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: [economicsmivlgu@gmail.com](mailto:economicismivlgu@gmail.com)

Экспертные методы оценки кредитного риска

Под кредитным риском может пониматься риск непогашения задолженности по кредиту (с точки зрения банка-кредитора), а также риск ненадежности кредитной организации (банка). Для оценки кредитного риска могут использоваться скоринговые модели, комплексные методики экспертной оценки некредитоспособности, а также кредитные рейтинги.

Наиболее распространены в банковской практике оценки кредитного риска скоринговые модели. Скоринговая модель – модель, с помощью которой банк оценивает кредитоспособность потенциального заемщика.

На входе такой модели составляется описание определенных характеристик клиента. Состав характеристик зависит от категории клиента (физическое лицо или организация) и целевого назначения запрашиваемого кредита (потребительское кредитование, ипотека, автокредитование и т.д.). Для физических лиц в состав характеристик могут включаться данные о возрасте, доходе, трудовом или водительском стаже, другие характеристики. Для организаций важнейшими характеристиками являются данные о финансовом состоянии, кредитной истории, наличии и качестве залога.

Набор показателей характеристик довольно широкий и может включать от 10 до 30 параметров (например, в модели скоринговой оценки, предлагаемой компанией Credit Scoring Solution, для потребительского кредитования установлено 13 параметров, для автокредитования – 25 параметров). Данные о значениях оцениваемых показателей обрабатываются (для этого используются специальные программы). В процессе оценки учитывается весовость параметров, проставляются баллы и формируется интегрированный показатель (score), который определяет вероятность возврата или невозврата кредита. Разные значения кредитного скоринга определяют различные соотношения «хороших» и «плохих» заемщиков.

В США популярен FICO score, который принимает значения от 300 до 900. Заёмщик в соответствии с этим оценивается:

- выше 690 — «великолепно»
- 650—690 — средний стандартный уровень
- 640—650 — «очень хорошо»
- 620—640 — «хорошо»
- 600—620 — «плохо»
- ниже 600 — «высокорисковый»

В практике деятельности российских банков модели распространены достаточно широко, скоринговую оценку используют банки «Русский стандарт», «Райффайзенбанк», «Ситибанк», «ЮниКредит банк». Первыми эти модели начали использовать российские банки с «западным участием». На рынке представлены специализированные компании, разрабатывающие скоринговые модели и предлагающие соответствующее программное обеспечение: Credit Scoring Solution, EGAR Application Scoring, SAS Institute. Представители этих компаний говорят, что хорошая скоринговая модель позволяет отсеять до 90% неплатежеспособных клиентов, но при этом большое значение имеет и то, какой уровень риска банк готов принять (при стремлении к минимальному риску модель отсеет и 10% качественных заемщиков).

Для оценки кредитного риска также широко применяются кредитные рейтинги, которые рассчитываются на основе прошлой и текущей финансовой отчетности, а также на основе оценок размера собственных средств и обязательств. Кредитные рейтинги присваиваются рейтинговыми агентствами, которые специализируются на оценке кредитного риска. Крупнейшими рейтинговыми агентствами, работающими во всем мире, являются Moody's, Standard and Poor's и Fitch Ratings. Помимо международных рейтинговых агентств существуют региональные и отраслевые рейтинговые агентства, которые, как правило, специализируются на конкретном

географическом регионе или отрасли. Крупнейшими рейтинговыми агентствами (которые работают во всём мире) являются «Эксперт РА», «РусРейтинг», «Национальное Рейтинговое Агентство» и Рейтинговое агентство АК&М. Каждое агентство применяет собственную методологию оценки кредитоспособности и выражает результат оценки с помощью особой рейтинговой шкалы, отражающей уровень кредитного риска. Обычно используется буквенная шкала (A, B, C, D).

Кредитные рейтинги ведущих мировых агентств принимаются во внимание практически всеми странами мира.

Так, в рейтинге 50 банков стран мира (журнал Global Finance, от каждой страны в список включаются один или несколько самых сильных банков) первое место занимает немецкий банк KfW (Moody's, S&P и Fitch выставили KfW наивысшие рейтинги — «AAA»). На четвертом месте — один из швейцарских банков — Zurcher Kantonalbank (AAA). В числе других лидеров: HSBC Holdings (16-е место), Великобритания, его рейтинги: «Aa2» — от Moody's, «AA» — от Fitch, China Development Bank (38-е место), Китай, рейтинги: «Aa3» — от Moody's, «AA-» — от S&P, «A+» — от Fitch. При этом в оценке зарубежных рейтинговых агентств кредитные рейтинги банков нашей страны следующие:

кредитный рейтинг Сбербанка — BBB (Fitch).

кредитный рейтинг Райффайзенбанка — BBB+ (Fitch).

кредитный рейтинг Промсвязьбанка — B+ (Fitch Ratings), Ba2 (Moody's), B (Standard & Poor's).

Вряд ли такие низкие рейтинги могут отражать реальные позиции ведущих российских кредитных организаций. В связи с этим следует рассмотреть в качестве альтернативы оценки российских рейтинговых агентств.

Российское агентство Moody's Interfax Rating Agency (создано в 1997 г. на базе рейтингового агентства «Интерфакс») оценивает по национальной рейтинговой шкале кредитоспособность российских заемщиков (относительно других российских заемщиков).

Определения долгосрочных рейтингов по национальной шкале;

Aaa.ru — наивысшая степень кредитоспособности

Aa.ru — высокая кредитоспособность

A.ru — кредитоспособность выше средней

Baa.ru — средняя кредитоспособность

Ba.ru — кредитоспособность ниже средней

B.ru — слабая кредитоспособность

Saa.ru — спекулятивные, весьма слабая кредитоспособность

Sa.ru — высоко спекулятивные, крайне слабая кредитоспособность

S.ru — крайне спекулятивные, самая слабая кредитоспособность по сравнению с другими отечественными эмитентами.

Оценка по национальной шкале позволяет получить рейтинг, адекватный уровню принятых рисков и не ограниченный суверенным рейтингом страны. Национальный кредитный рейтинг представляет собой мнение агентства об относительной кредитоспособности эмитентов и их долговых обязательств на национальном рынке.

Таблица 1. Кредитные рейтинги

Финансовые институты	Долгосрочный рейтинг
Сбербанк России	Aaa.ru
ВТБ24	Aaa.ru
Восточный экспресс банк	A2.ru
АК БАРС Банк	A2.ru
Металлинвестбанк	Baa1.ru
Внешпромбанк	Baa1.ru
Тинькофф Кредитные Системы	Baa1.ru
БАЛТИНВЕСТБАНК	Baa2.ru
БИНБАНК	Ba1.ru
СтарБанк	Caa3.ru

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для отечественных банков лучше руководствоваться оценками Российского агентства, они более правильны, поскольку учитывают специфику экономики страны.

Литература

1. Гончаров Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний / Д.С. Гончаров. – М.: Вершина, 2008. – 224 с.
2. Казакова, Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. / Н.А.Казакова.– М.: ИНФРА-М, 2011.– 208 с.
3. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации / Н.А. Рыхтикова. – 2-е изд.– М.: ФОРУМ, 2010. – 240 с.

Я.Ю. Бабишко
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: yana.theRiddle-girl@yandex.ru

Налоговое стимулирование и учет обновления основных средств в условиях модернизации экономики

В условиях рыночной экономики, высокой конкуренции востребована продукция только высокого качества. Конкурентоспособность продукции, работ и услуг зависит от уровня технической структуры и модернизации производства.

Объектом исследования является ОАО «Муромский приборостроительный завод». Общество специализируется на производстве и поставках продукции оборонного назначения по государственному заказу, а также на экспорт в рамках военно–технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. Так, на исследуемом предприятии основные средства изношены на 54,4%, в том числе машины и оборудование на 45,8%, а транспортные средства на 60,4%. В результате этого у предприятия возникают технические риски:

- потеря технологического потенциала вследствие старения станочного парка и стандового оборудования и высокой стоимости мероприятий по техническому перевооружению производства.

- риск существенного отставания от зарубежных конкурентов в разработке новых образцов продукции из-за низкого качества отечественной элементной базы и современных технологий.

Модернизация основных средств потребует значительных финансовых ресурсов. Эти ресурсы включают в себя бюджетные средства, а также собственные и заемные средства предприятий. Безусловно, большая ответственность в решении этой проблемы возлагается на предприятие. В этих условиях необходимо задействовать все рычаги по экономии и увеличению собственного капитала. В соответствии с действующим законодательством разработаны мероприятия, стимулирующие предприятия к обновлению основных средств.

Рассмотрим основные из них:

1. Отмена налога на имущество по движимому имуществу с 1 января 2013г. (Федеральный закон от 29.11.2012 №202-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»).

2. Применение повышающего коэффициента по энергоэффективному оборудованию (Постановление Правительства РФ от 16 апреля 2012 г. № 308).

3. Применение амортизационной премии – особого механизма, предусмотренного п.9 ст.258 НК РФ, в соответствии с которым налогоплательщики имеют право признать часть расходов на капитальные вложения единовременно. Если предприятие решит воспользоваться таким правом, то это нужно зафиксировать в учетной политике. Размер амортизационной премии зависит от амортизационной группы и составляет:

10% по объектам первой, второй, восьмой, девятой и десятой амортизационных групп;

30% по объектам третьей - седьмой амортизационных групп.

В результате этих мероприятий предприятия получают существенную экономию по налогам на имущество и на прибыль и значительную сумму амортизационных отчислений. Эти финансовые ресурсы позволят предприятиям ускорить процесс технического перевооружения и внедрения высокотехнологичного и энергоэффективного оборудования.

Предположим, что предприятие приобретет высокотехнологичное и энергоэффективное оборудование за 10 000 тыс.руб. Рассмотрим варианты расчета показателей, с учетом предложенных выше мероприятий и без учета льгот, по данным таблицы 1.

Из таблицы видно, что применяя налоговые льготы, предприятие за год может иметь экономию по налогам 976 тыс.руб. (220+756) и получить средства в виде амортизационных отчислений в сумме 4000 тыс.руб. На наш взгляд, это поможет заинтересовать предприятия обновлять станочный парк и проводить техническое перевооружение производства.

Таблица 1. Расчет экономии по налогам

Наименование показателя	С учетом льгот	Без учета льгот	Экономия
Оборудование, тыс. руб.	10 000	10 000	
Срок полезного использования, лет	10	10	
Налог на имущество, тыс. руб.	-	220	220
Сумма амортизации с коэффициентом ускорения - 2, тыс. руб.	2000	1000	1000
Амортизационная премия - 30%, тыс. руб.	3000	-	3000
Налог на прибыль, тыс. руб.	1000	1756	756
Итого:			4976

Однако на сегодняшний день лишь небольшая часть предприятий вкладывает собственные средства в развитие и модернизацию производства. Куда же попадают амортизационные отчисления после поступления выручки от реализации продукции на расчетный счет?

В бухгалтерском балансе суммы амортизационных отчислений учитываются в оборотных активах в составе денежных средств и на счетах бухгалтерского учета отдельно не отражаются. Полученные на расчетный счет средства амортизационного фонда предприятие расходует не по прямому назначению. И на сегодняшний день этот процесс невозможно проконтролировать. Для этого необходимо осуществлять специально организованный учет амортизационных отчислений. Рассмотрим последовательность зачисления и распределения этих сумм.

1. Начисление амортизации основных средств:

Дебет счетов: 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» и кредита счета 02 «Амортизация основных средств».

2. Создание амортизационного фонда (одновременно на сумму начисленной амортизации) с использованием отдельного счета бухгалтерского учета:

Дебет 84 «Нераспределенная прибыль прошлых лет» Кредит «Амортизационный фонд».

3. Зачисление суммы амортизационного фонда на специальный банковский счет:

Дебет 55 «Специальные счета в банках», Кредит 51 «Расчетный счет»

4. Освобождение суммы амортизационного фонда от налогообложения при расчетах налога на прибыль. Государство в этом случае предоставляет льготу и контролирует использование этих средств.

5. Использование средств амортизационного фонда строго по целевому назначению.

Дебет «Амортизационный фонд» Кредит 84 «Нераспределенная прибыль прошлых лет».

Новый федеральный закон «О бухгалтерском учете» № ФЗ-402 от 6.12.2011г. разработан с целью устранения устаревших норм и неэффективных положений системы регулирования бухгалтерского учета. Механизмы регулирования и совершенствования методологии бухгалтерского учета будут осуществляться через стандарты бухгалтерского учета.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Глава 25 «Налог на прибыль организации». (Федеральный закон от 06.08.2001 N 110-ФЗ).
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6.12.2011г.
3. Постановление Правительства РФ от 16 апреля 2012 г. № 308 «Об утверждении перечня объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность, для которых не предусмотрено установление классов энергетической эффективности»
4. Федеральный закон от 29.11.2012 №202-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»
5. Палий В.Ф. Модернизация экономики и совершенствование методологии бухгалтерского учета. С.7-10. Бухгалтерский учет № 3, 2010.

М.А. Бочарова
Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: [economicsmivlgu@gmail.com](mailto:economicismivlgu@gmail.com)

Формирование затрат и финансовых результатов деятельности предприятия

В современных условиях хозяйствования достижение высоких результатов деятельности предприятия невозможно без эффективного управления затратами на производство и реализацию продукции. Переход к рыночным отношениям, укрепление самостоятельности и ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности определяют возросшее внимание, которое уделяется проблеме управления затратами и их снижению. Актуальность вопроса обусловлена тем, что величина основных видов ресурсов, расходуемых на производство продукции, в значительной степени предопределяет величину прибыли, а соответственно и уровень рентабельности и эффективности производства.

В последние годы наблюдается тенденция к возрастанию затрат на производство и реализацию продукции в связи с ростом цен на сырье, материалы и т.д. В такой рыночной ситуации требуется усовершенствования практики управления издержками производства. Это позволит предприятию быть рентабельным, получать максимальную прибыль с минимальными расходами.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций составил 6541,6 млрд.рублей. 43,1 тыс. организаций получили прибыль в размере 8439,9 млрд.рублей, 15,8 тыс. организаций имели убыток на сумму 1898,3 млрд.рублей. По сравнению с 2012 г. сальдированный финансовый результат по сопоставимому кругу организаций снизился. (табл. 1).

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности организаций в РФ

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1 Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб.	3801161	4431609	6330589	7139536	7824538
2 Число прибыльных организаций	57387	53480	51647	53210	54650
3 Сумма прибыли, млн.руб.	5354362	5851726	7352814	8793566	8878165
4 Число убыточных организаций	22625	25147	22067	22837	15082
5 Сумма убытка, млн.руб.	1553201	1420117	1022225	1654030	1053627
6 Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	13	10,8	10	9,6	8,6
7 Рентабельность активов, %	5,4	5,5	6,7	6,5	6,1

Таким образом, в целом в экономике РФ отмечается положительная тенденция повышения финансового результата деятельности организаций. Но в 2013 г. впервые за последние 6 лет отмечается снижение сальдированного финансового результата.

Также можно отметить, что с каждым годом происходит снижение рентабельности проданных товаров. Если в 2008 г. рентабельность продукции организаций в экономике составляла 13%, в 2012 г. показатель снизился до 8,6%. Такая же тенденция отмечается по показателю рентабельности активов – снижение в течение последних трех лет. В 2012 г. рентабельность активов организаций РФ составляла 6,1%.

В настоящее время действует обширный перечень нормативных актов, оказывающих влияние на учет и состав финансовых результатов. В соответствии со ст. 247 НК РФ прибылью, полученной налогоплательщиком, признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов [1].

При формировании доходов в целях бухгалтерского учета предприятия руководствуются положениями ПБУ 9/99 «Доходы организации». В соответствии с ПБУ 9/99 доходы организации разделены на две основные группы: доходы от обычных видов деятельности и

прочие доходы. Доходами от обычных видов деятельности для организации (предприятия) являются доходы, полученные от реализации продукции (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг) [2]. Доходы по обычным видам деятельности отражаются на счете 90.1 «Продажи. Выручка», при этом на счет продаж, субсчет 1 относится выручка от продаж за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей. Сальдо по доходам от обычных видов деятельности формируется на счете 90.9 «Прибыль (убыток) от продаж» и переносится на счет 99 «Прибыли и убытки».

Прочие доходы – поступления, которые возникают в результате совершения хозяйственных операций, не относящихся к основному виду деятельности организации, возникающих в результате определенных фактов хозяйственной жизни, экономических событий, а также как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийных бедствий, пожаров, аварий и т.п.). Прочие доходы аккумулируются на счете 91.1 «Прочие доходы» и списываются со счета 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Для целей налогообложения в соответствии с положениями главы 25 «Налог на прибыль организации» части II НК РФ доходы организации предприятия разделяют на следующие группы: доходы от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) и внереализационные доходы [1].

При формировании расходов в целях бухгалтерского учета предприятия руководствуются положениями ПБУ 10/99 «Расходы организации». В соответствии с ПБУ 10/99 расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы [3]. Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров (выполнением работ, оказанием услуг). Прочие расходы аккумулируются на счете 91.2 «Прочие расходы» и списываются с этого счета на счет прибылей и убытков

Для целей налогообложения в соответствии с положениями главы 25 «Налог на прибыль организации» части II НК РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком [1]. Для целей определения налоговой базы по налогу на прибыль расходы делят на связанные с реализацией и внереализационные расходы. Кроме того, существует перечень расходов, не учитываемых в целях налогообложения (около 50 видов). Так, налоговую базу по налогу на прибыль не уменьшают: начисленные налогоплательщиком дивиденды, другие суммы распределяемого дохода; штрафы, пени, другие виды санкций по налогам и сборам; взносы в уставный капитал; средства, переданные по договорам кредита и займа, включая долговые ценные бумаги, а также суммы, направленные в погашение займов и т.д.

Таким образом, порядок формирования и виды прибыли определяются в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», а также утвержденными в установленном порядке формами бухгалтерской отчетности.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.01.2014).
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99»
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»
4. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 N 114н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02»
5. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
6. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. Режим доступа <http://www.gks.ru/>

Д.Д. Буланова
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: *dasha-2608@mail.ru*

Содержание и роль аналитических процедур в антикризисном управлении

Любая организация нуждается в отделе антикризисного управления. Предприятиям, уже укрепившим рыночные позиции такой отдел необходим для поддержания и повышения достигнутого уровня. Новичкам на рынке – для утверждения своих позиций, поиска нового русла деятельности, сохранения стабильного дохода от продаж при кризисе, риск возникновения которых всегда существует в конкурентной экономике, а так же получения прибыли при благоприятной рыночной конъюнктуре.

Задача антикризисного управления – найти и освоить, изыскав для этого средства, те новые продукты и процессы, которые способны заменить прежние, сделав деятельность предприятия-банкрота рентабельной, а само предприятие финансово привлекательным и динамичным. [1]

Антикризисное управление играет важную роль для обеспечения жизнедеятельности организаций (предприятий) в российской экономике и постоянно совершенствуется. Разработка мер антикризисного управления базируется на аналитических процедурах, таких, как:

- диагностика причин возникновения кризисных ситуаций;
- исследование внешней среды и факторов, воздействующих на финансово-хозяйственную деятельность организаций;
- реализацию процедур банкротства; разработку мероприятий, направленных на устранение неплатёжеспособности;
- мониторинг финансово-экономического состояния предприятия;
- изучение интересов сторон и возникающих конфликтов;
- оценка социально-экономических последствий кризиса. [2]

Задача комплексной бизнес-диагностики предприятия заключается в том, чтобы дать качественную и количественную оценку состояния предприятия как целостного организма, понять его проблемы, выявить сильные и слабые стороны.

При комплексной бизнес-диагностике выполняются следующие виды анализа: финансово-экономический, организационно-управленческий, ситуационный, анализ кадрового потенциала, производственно-хозяйственный.

Специфика антикризисного управления выводит на первый план проведение финансового анализа, то есть определение уровня платёжеспособности и кредитоспособности предприятия. Результаты такого исследования должны ответить на три главных вопроса. Первый – способно ли предприятие исполнять свои текущие обязательства? Второй – есть ли у него возможность возратить заёмные средства при их привлечении для реализации программы антикризисного управления? Третий – насколько качественно, привлекательно и эффективно имущество, которым обладает предприятие, может ли оно при необходимости быть использовано как источник покрытия долгов?

Организационно-управленческий анализ исследует состояние системы управления предприятием. Его предметом является организационная структура предприятия, то есть структурные подразделения, взаимодействия и связи между ними. Анализируется система подчиненности (иерархия на предприятии), как и кем осуществляется создание, передача, исполнение управленческих решений и контроль за их выполнением, как организованы производство и учёт, как информация доходит до руководства и как она распространяется среди отделов предприятия, в какой степени развиты и совершенны организационные структура, технологии и культура.

Ситуационный анализ определяет положение предприятия в экономическом пространстве (доля рынка, географическое положение), выявляет основные факторы, воздействующие на предприятие.

Задача проведения анализа кадрового потенциала - это оценка качества персонала с точки зрения его соответствия целям, задачам и стратегии предприятия (уровень квалификации, трудовой стаж, профессиональная пригодность работников).

Анализ производственно-хозяйственной деятельности проводит оценку уровня использования производственных ресурсов, предприятия в процессе производства и реализации продукции, выявляет резервы повышения эффективности использования. Для этого производятся исследования состояния производственных мощностей, износ оборудования, степень его загрузки и возможностей модификации, а также анализируются используемые материальные и трудовые ресурсы, производительность труда.[2]

Таким образом, для преодоления кризисной ситуации необходим постоянный контроль над деятельностью всех уровней структурных подразделений. Если отдел антикризисного управления на предприятии будет бесперебойно выполнять свою работу, то предприятие сможет выжить в условиях любого, даже не прогнозируемого кризиса, что позволит организации получить дополнительный доход и увеличить свою долю на рынке.

Литература

1. Антикризисное управление предприятием: учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Издательство Тамбовского государственного технического университета, 2009. – 128 с.
2. Теория антикризисного управления предприятием: учебное пособие / С. Е. Кован, Л. П. Мокрова, А. Н. Ряховская; под редакцией М. А. Федотовой, А. Н. Ряховской – М.: КНОРУС, 2009. – 160с.

А.Э. Бычкова
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: *alinka-921@mail.ru*

Эффективные способы управления денежными потоками

Актуальность управления денежными потоками заключается в том, что они играют большую роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятия: они обслуживают все аспекты финансово-экономической деятельности предприятия, снижают риск неплатежеспособности, а также способствуют ускорению оборачиваемости капитала.

Недостаток контроля в сфере управления финансовыми потоками повышает вероятность возникновения ситуаций, когда в нужный момент компания не в состоянии своевременно оплатить важный платеж из-за кассового разрыва [2].

Пресечь использование финансов компании не по назначению поможет формализация бизнес-процессов расчетной деятельности в специальном регламенте. В нем определяется сфера ответственности структурных подразделений и должностных лиц организации, а также устанавливаются контрольные процедуры, покрывающие зоны наибольшего риска.

Исключить появление несанкционированных платежей поможет процедура их согласования, порядок которой прописывается в регламенте.

Для этого в документе необходимо предусмотреть роли участников процесса, определить их обязанности и полномочия, а также устанавливать временной график прохождения платежей на всех этапах: начиная от подготовки заявки на платеж и заканчивая направлением платежных поручений в обслуживающий банк.

Например, в консалтинговой компании «Тимборн» порядок распределения платежей по приоритетности выглядит следующим образом:

- Платежи первой очереди – зарплата персоналу, налоги и сборы, штрафные санкции, погашение кредитов;
- Платежи второй очереди – оплата счетов ключевых поставщиков (электроэнергия, аренда офиса и т.д.), задержка которых нанесет ущерб репутации организации или может вызвать приостановку поставки продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- Платежи третьей очереди – оплата счетов, по которым допустима задержка (в пределах 3-5 банковских дней) [2].

Чтобы проведение платежно-расчетных операций сделать максимально оперативным и прозрачным достаточно сократить количество банковских счетов, а также внедрить соответствующий ИТ – контроль.

В США в большинстве случаев при регистрации корпорации требуется наличие директора, секретаря и казначея. Деятельность казначея является старейшей из всех видов финансовой деятельности, его функции достаточно хорошо определены, кроме того прослеживаются различия между компаниями, которые зависят от их генезиса и характера деятельности. Например, в одной крупной химической компании налоговые вопросы решаются в управлении казначея, тогда, как в другой известной компании по производству лекарственных препаратов они находятся в ведении контролера. В мелких компаниях определенного типа функции казначея и контролера обычно не разделяются; в уставе корпорации оговаривается только наличие казначея, который осуществляет, наряду с финансовыми, все функции бухгалтерского учета [1]. По мере роста масштабов компании финансовый учет проявляет тенденцию к отделению от финансовой деятельности, а управление контролера – к отделению от казначейства; в крупных компаниях эта ситуация практически без исключений является правилом

В российских компаниях подобное разделение функций финансового управления практически отсутствует, нет в их организационной структуре и казначея. В последние годы стала активно развиваться должность финансового директора, однако анализ большого числа российских предприятий показал, его функции практически не определены [1]. С одной стороны, он чрезвычайно перегружен текущей работой, ведь департамент казначея, который считается пра-

вой рукой финансового директора, просто отсутствует, его не было в истории финансов российских предприятий. С другой стороны, огромную роль на предприятии играет главный бухгалтер.

В последнее время российские компании стали использовать корпоративное казначейство для управления денежными потоками. Базовый функционал любого казначейства – краткосрочное планирование движения денежных средств, формирование платежного календаря, поддержание платежеспособности компании и недопущение кассовых разрывов.

В холдингах казначейство играет роль внутреннего расчетно-кассового центра. Оно перераспределяет деньги между проектами (бизнесами), отвечает за внутрикорпоративное кредитование. И здесь возникает ещё одна задача – корректный расчет рентабельности проектов (бизнесов) с учетом внутренней стоимости денег. Результаты этих расчетов понадобятся при оптимизации бизнес-портфеля [3].

Основная функция казначейства – это управление денежными потоками. Нужно собрать деньги, зачислить их на счета компании и произвести оплату. Все остальное – составляющие, которые помогают выполнять поставленные задачи. В одних компаниях казначейство включает корпоративные финансы, в других – это два разных подразделения.

Основные задачи казначейства:

- Планирование и управление финансовыми потоками компании
- Учет и контроль использования денежных средств
- Построение и развитие взаимоотношений с банками, привлечение внешнего финансирования
- Управление временно свободными денежными средствами
- Контроль показателей оборачиваемости и ликвидности

Большинство компаний открывает счета в нескольких банках, число которых может колебаться в зависимости от активности компании (к примеру, ОАО «МТС» активно использует пять–шесть счетов). Использование нескольких счетов обусловлено следующими вескими причинами:

- территориальные особенности развития банковской системы России (лишь несколько крупных банков представлены во всех регионах);
- банки не могут предоставлять некоторые услуги без открытия расчетного счета;
- зачастую при совершении новой сделки банк просит открыть дополнительный расчетный счет (к примеру, для подписания кредитной линии или депозитного соглашения), формально расширяя клиентскую базу и увеличивая тем самым свои доходы.

Единое казначейство вправе корректировать утвержденный платежный календарь, в частности, если возникает кассовый разрыв или необходимо аккумулировать средства к определенной дате. Сроки исполнения заявок пересматриваются исходя из приоритетности платежей (по убыванию – оплата труда, налоги, расчеты с внешними контрагентами и внутри группы) [3].

Таким образом, на предприятиях удается согласовать по времени выплаты и поступления денежных средств, а также минимизировать риски возникновения кассовых разрывов и внеочередных платежей.

Литература

1. Марк Гилилов, Игорь Ляпин, Анастасия Осипова Как организовать казначейство в группе компаний //Cash is king: Управление денежными потоками компании. – М.: ЗАО «Акцион-Медиа», 2012. – 144 с.
2. Александр Леднев Как повысить эффективность управления финансовыми потоками//Финансовый директор, 2013 г., №7-8.
3. Данила Актянов Как контролировать платежи компании // Система Финансовый директор [электронный ресурс]. URL: <http://www.1fd.ru/#/document/173/935/?step=6>

Е.Н. Винокуров
 Научный руководитель: к.э.н., доцент С.А. Шамшин
 Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
 602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
 E-mail: dark-illidan@yandex.ru

Особенности процесса выбора системы налогообложения

Выбор системы налогообложения крайне важен для существования организации и предприятия. От этого выбора зависят управленческие шаги и налоговая нагрузка на предпринимателя. Ведь последствия этой ошибки может дорого стоить предпринимателю. Это заключается в том, что сумма уплаты налогов в бюджет может быть крайне велика. Сущность выбора налогового режима является уменьшение уплаты налогов законным способом.

Важно также ввести такое понятие как налоговая оптимизация. Налоговая оптимизация это целенаправленные правомерные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение величины налоговых обязательств, заключающиеся в использовании всех предоставленных законодательством налоговых льгот, освобождений и иных законных приемов и способов минимизации налогов. Этот алгоритм дает возможность уменьшения суммы налогов при специальных режимах налогообложения на величину страховых взносов во внебюджетные фонды позволит эффективно осуществлять оптимизацию налогообложения индивидуального предпринимателя.

Сейчас налогоплательщики - индивидуальные предприниматели могут самостоятельно выбирать режим налогообложения предпринимательской деятельности. В данном исследовании будут рассмотрены следующие системы налогообложения: общая система налогообложения и упрощенная система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения становится наиболее популярной, так как вместо целого ряда налогов уплачивается только один – налог при УСН, он рассчитывается на основании результатов хозяйственной деятельности предпринимателя (налогоплательщика) за налоговый период. Этот вид системы налогообложения дает организациям преимущества, использование кассового метода учета доходов и расходов, а также упрощенную форму бухгалтерского учета. Перейти на применение УСН организации могут в добровольном порядке, но при соблюдении определенных условий.

Таблица 1. Сравнительный анализ систем налогообложения.

Налог	Общая система (ОСНО)	УСН (Доходы) 6%	УСН (Доходы - расходы) 15%
Налог на прибыль	+	-	-
Налог на имущество	+	-	-
НДС	+	-	-
Отчисления в фонды соц. страхования и обеспечения	+	-	-
Взносы на обязательное пенсионное страхование	+	+	+
Взносы на страхование от несчастных случаев	+	+	+
НДФЛ	+	+	+
Транспортный налог	+	+	+

Чтобы решить, какая система налогообложения даст вашей организации эффективность и процветание бизнеса, нужно учесть следующие важные элементы: направление деятельности, планируемый доход, численность организации, а также состав и структуру расходов. Если планируется быстрый рост бизнеса, что не позволит удержать компанию в рамках ограничений по сумме выручки, численности или остаточной стоимости основных средств, то очевидный выбор – общая система налогообложения. ОСНО придется выбрать в том случае, если клиенты не готовы будут работать с компанией, стоимость услуг или товаров которой не включает в себя НДС. Эта проблема решаема, если сделать скидку на размер НДС, чем работать на общей системе налогообложения.

Если в вашей организации основные клиенты частные лица, и вы не прогнозируете очень быстрый выход за ограничения, существующие для организаций на УСН, Нужно сделать выбор в пользу упрощенной системы налогообложения. Обязательно нужно сделать выбор: объект налогообложения доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов

Организация, которая имеет небольшие расходы выгодна УСН с объектом налогообложения "Доходы". Эта система выгодна в том случае, когда уровень расходов составит 60% и более от доходов. Для организаций, доля расходов которых составляет более 60% от суммы доходов, для лучшей эффективности нужно выбрать упрощённую систему налогообложения с объектом «Доходы минус расходы».

Е.А. Галочкина
Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: galotschkina13@yandex.ru

Совершенствование организации учета и контроля материальных ресурсов на предприятии

Материальные средства, участвующие в процессе производства продукции и выполняющие в нем роль предметов труда, относят всю свою стоимость на себестоимость изготавливаемой продукции. Для поддержания непрерывности технологического процесса организациям необходимо создать на складе запасы материалов, полуфабрикатов, топлива и т. д. На сегодняшний день большое внимание на предприятиях уделяется вопросам автоматизации учета, контроля, анализа и аудита материальных средств по программе «1С-Бухгалтерия».

В любой организации вопросы совершенствования организации учета материальных ресурсов всегда находились в центре внимания, так как данный раздел бухгалтерского учета является сложным и трудоемким.

Улучшению ресурсоснабжения может послужить упорядочение первичной документации, внедрение более новых документов, приведенных к единой форме, строгость порядка хранения, приемки и расходования материальных ресурсов, ограниченное число лиц, которые имеют право подписи документов на выдачу особых, либо дорогостоящих материалов.

Для обеспечения эффективности хранения материальных ресурсов, отпуска и длительного хранения производимой изготавливаемой продукции на предприятии должно находиться достаточное количество складов, оснащенных весовыми и измерительными приборами, мерной тарой и другими приспособлениями. Также требуется разработка форм предварительного и текущего контроля, предназначенных для соблюдения норм запасов и расходования материальных ресурсов.

Предварительный контроль, направленный на избежание нецелесообразного и незаконного проведения хозяйственных операций, осуществляются до начала проведения данных операций. Особенность текущего контроля заключается в определении отклонений от норм и нормативов, установленных законодательством, путем сравнения с ними фактических данных, полученных в момент проведения хозяйственных операций.

В данных бухгалтерского учета должна отображаться информация, необходимая для изыскания резервов снижения себестоимости продукции, в результате рационального использования материалов, а также снижения расходов, обеспечения надлежащего хранения и сохранности.

Основными направлениями совершенствования учета и контроля, наличия и движения материальных ресурсов являются:

- упрощение оформления операций по приходу и расходу материалов. Возможность оформления отпуска материалов в производство в карточках складского учета, с указанием подписей ответственных лиц, на основании установленного лимита;
- совершенствование методологии бухгалтерского учета материальных ресурсов, исходя из требований рыночной экономики;
- тщательное и своевременное проведение инвентаризаций, а также контрольных и выборочных проверок, имеющих важное значение в сохранности материалов.

Прежде всего, на предприятии должны быть составлены документы, на основе которых производственные подразделения получают необходимые материальные ресурсы (лимитно-заборные карточки, заборные карточки, требования и накладные и т. д.).

Также целесообразна разработка единой формы документа (на отпуск материала), информация по которой предназначена для компьютерной обработки. Данный документ должен содержать все объекты основного и вспомогательного производства, имеющие соответствующие коды, которые бы указывали направление использования материальных ресурсов – основные изделия, запасные части, разовые заказы, ремонтно-эксплуатационные потребности.

Решение этих и других проблем позволит наладить более действенный и менее трудоемкий учет и контроль за наличием, движением и использованием материальных ресурсов, а также достичь их экономии.

Литература

1. Андриенко О. Ф. Вопросы учета запасов в соответствии с МСФО // Статистика, учет и аудит. 2013. № 14. – 24 с.
2. Хегай И. Методы оценки ТМЗ – критерии сравнения и выбора // Бюллетень Бухгалтера. 2013. № 29. – 31 с.
3. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 464 с.
4. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 108 с.

Т.М. Голубева
Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: tanya-golubeva-92@mail.ru

Методы формирования источников финансового обеспечения предприятия

Актуальность данной темы заключается в том, что вопрос о формировании источников финансирования оборотных средств привлекает все большее внимание общественности и играет большую роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Формирование источников финансового обеспечения текущей деятельности предприятия состоит в использовании источников финансирования оборотных активов. Финансовое обеспечение деятельности предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств, характеристика которых отражается в пассиве бухгалтерского баланса [1]. Источники краткосрочного финансирования разделяют на следующие основные виды:

- начисления (например, начисленные, но перечисленных в бюджет, суммы налогов и сборов и прочих платежей, сумма начисленной, но не выплаченной заработной платы);
- коммерческие бумаги;
- кредиторскую задолженность за товары, работы и услуги (торговый кредит);
- банковские кредиты.

Так, например, кредиторская задолженность возникает, при закупках у других организаций в кредит - это торговый кредит. Следовательно, торговый кредит – это источник финансирования, поскольку, его формирование зависит только от совершаемых сделок. Фирмы, осуществляющие продажу в кредит, придерживаются определенной кредитной политики, в которой отражены определенные условия кредита. Торговый кредит можно разделить на два вида:

- 1) платный – это кредит, который равен сумме превышения над бесплатным, ценой которого является цена отказа от скидки;
- 2) бесплатный – это кредит, получить который можно в течение срока действия скидки.

Существуют так же краткосрочные банковские кредиты, однако они не являются важнейшим источником финансирования, а занимают место после торгового кредита. Следует отметить, что иногда банки при предоставлении кредитов требуют, чтобы заемщик в течение срока пользования кредитом держал на текущем счете 10-20 % его номинальной суммы. Это называется компенсационным остатком, за счет него происходит увеличение ставки процента по кредиту [2]. Помимо этого, как отмечает Бланк И.А. краткосрочные кредиты могут быть оформлены в виде следующих кредитных условий:

- 1) кредитная линия – это формальное или неформальное соглашение между банком и заемщиком, определяющее максимальную величину кредита, которую банк может предоставить данному клиенту;
- 2) револьверный кредит – это формальная кредитная линия, часто используемая крупными фирмами.

Между данными понятиями есть существенная разница, которая заключается в том, что в отличие от кредитной линии при заключении соглашения о револьверном кредите возникает юридическое обязательство банка предоставить оговоренную сумму кредита и получить за это комиссионные. По банковским кредитам различают следующие ставки процента :

- 1) простой процент (простой процент основан на том, что заемщик получает номинальную сумму кредита и возвращает ее с процентами по истечении определенного срока. В этом случае номинальная и эффективная ставки будут равны);
- 2) дисконтный процент (предполагает, что его банк вычитает заранее. Иначе говоря, заемщик получает сумму кредита меньше номинальной на величину процентов);
- 3) добавленный процент (кредит с добавленным процентом – это ссуда на небольшую сумму, в рамках которой выплата процентов и возврат основной суммы осуществляется равными частями в течение периода пользования кредитом. Процент исчисляется на основе номинальной ставки и добавляется к основной сумме кредита). Здесь можно упомянуть и про ком-

мерческие бумаги. Коммерческие бумаги – это разновидность необеспеченных простых векселей, выпуск которых производится, преимущественно, крупными устойчивыми компаниями. В российской практике такой источник финансирования применяется не часто. Коммерческие бумаги в качестве формы финансирования стали использоваться с начала 19 века [3].

При обеспечении формирования оборотных активов кроме краткосрочных источников финансирования, так же используют долгосрочные источники, но их использование может снизить эффективность работы предприятия.

Так же существует ряд факторов, которые влияют на процесс финансового обеспечения. Их можно разделить на внешние и внутренние факторы (сокращение сроков кредиторской задолженности, увеличение доли прибыли на вложенный капитал и т. д).

Литература

1. Бригхем Ю. , Гапенски Л Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. / пер. с англ /под ред В. В. Ковалева. – Спб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. – 497 с
2. Бланк И.А. Управление использованием капитала. - К.: Ника центр, 2006. – С.86-88.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 432 с.

Ю.В. Горина
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: *economicsmivlgu@gmail.com*

Обеспечение экономической безопасности предприятия при взаимодействии с коммерческими банками

В условиях нынешнего банковского кризиса ужесточилась борьба с кредитными организациями, имеющими на балансе некачественные активы или проводящими сомнительные операции. В 2013-м году лицензии были отозваны у 32 кредитных организаций, с начала 2014-го года перестали функционировать ещё 13 банков.

Проблемы с ликвидностью у обслуживающего банка приводят к нарушению платежеспособности предприятия, что в свою очередь может послужить причиной банкротства. Чтобы избежать такой ситуации, финансовый директор должен быть подготовленным к операции спасения денег, зависших на счетах в банке, обезопасить компанию от дополнительных финансовых потерь в случае обострения финансового кризиса, а также вовремя обнаружить проблемы у обслуживающей кредитной организации.

Пережить нынешний банковский кризис способны только наиболее крупные и социально значимые банки, которые составляют менее 50% от всех российских банков, имеющих лицензии.

Для того, чтобы застраховаться от возможных проблем, практики советуют увеличить количество используемых расчетных счетов и быть готовыми максимально оперативно перекидывать денежные потоки компании.

В российской системе банков выделяют 4 "круга надёжности". Критерием является доступ банка к государственной поддержке, что может свидетельствовать о вероятности преодоления кризиса банком.

Первый "круг надёжности". Наиболее устойчивыми в условиях нынешнего банковского кризиса являются системообразующие банки с государственным участием - Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк. Преимуществом таких банков является сравнительно неограниченная помощь государства в случае необходимости, а недостатком - то, что обслуживание в таком банке не всегда может быть удобно в силу банковского сервиса и потребностей компании. Второй "круг надёжности" образован банками, допущенными к депозитным аукционам Минфина; они могут привлекать временно свободные средства федерального бюджета. К ним относятся банки "первого круга надёжности", а также 25 банков из числа крупнейших: Альфа-банк, Банк ВТБ-24, Банк Москвы, Промсвязьбанк и др. К третьему кругу надёжности относятся банки, которым в рамках реструктуризации банковской системы может быть оказана господдержка, но при этом не гарантирована. Четвёртый круг надёжности охватывает банки, которые могут участвовать в аукционах Банка России по предоставлению беззалоговых кредитов (140-150 кредитных организаций). [1]

Предсказать проблемы кредитной организации можно по ряду признаков, которые условно делят на финансовые и нефинансовые.

Финансовые признаки.

1) Неоднократные нарушения банком обязательных нормативов. Данный признак является самым верным "сигналом" приближения катастрофы. Банки обязаны соблюдать разные нормативы, которые характеризуют их деятельность. Один из них - норматив достаточности капитала Н1 (не менее 10%). Не менее важными являются нормативы мгновенной ликвидности Н2 (минимум 15%), текущей Н3 (минимум - 50%) и долгосрочной Н4 (максимум 120%). При их нарушении вероятность скорого отзыва лицензии у банка значительно увеличивается.

2) Задолженность перед другими банками. Наличие просроченной задолженности по межбанковским кредитам, депозитам и прочим привлеченным от других банков или от ЦБ РФ средствам, которая довольно существенна относительно активов самого банка, свидетельствует о том, что будет надежнее воспользоваться услугами другого банка.

3) Крупные вложения в акции и паи ПИФов. Если эти вложения составляют большую часть активов банка или их объем резко возрастает, то это говорит о наличии проблемных активов.

4) Крупные обороты по кассе. Чаще всего отзыв лицензии у банка происходит в рамках борьбы с отмыванием средств. Наличные обороты, значительно превышающие активы банка - один из признаков участия в сомнительных операциях.

Нефинансовые признаки.

1) Повышение ставок по депозитам является попыткой восполнить ликвидность банка. Это свидетельствует о неспособности своевременно проводить платежи и выполнять обязательства перед вкладчиками.

2) Регион, где банк расположен. Если в регионе вкладчики массово выводили средства из банков (Самарская область), или массово отзывались лицензии (Дагестан), то риск отзыва лицензии у банка из такого региона повышается.

3) Судебные процессы с ЦБ РФ. Поводом для беспокойства может послужить ситуация, при которой ЦБ РФ подаёт в суд на банк.

4) Ограничение денежных операций. Задержки в несколько дней для снятия денег или закрытия депозита служат сигналом о наличии проблем в банке. Неперечисление налогов является серьезным основанием для приостановления обслуживания в данном банке.

5) Изменение собственников банка. Смена собственников у банка с пошатнувшимся финансовым положением говорит о серьезном снижении объемов депозитов вследствие выхода из банка крупных вкладчиков. [2]

В случае отзыва лицензии у обслуживающего банка финансовому директору важно предпринять несколько мер, которые должны быть направлены не только на спасение ресурсов компании, но и на обеспечение ее хозяйственной деятельности в переходный период.

Если компания является заемщиком банка, необходимо побеспокоиться о технической возможности продолжения обслуживания кредита и не допустить просрочек. Для этого требуется уточнить новые реквизиты у временной администрации или конкурсного управляющего, а также урегулировать возможность вынужденного нарушения ковенант с участием юридической службы.

В случае проведения компанией расчетных операций через банк необходимо:

а) предупредить контрагентов о прекращении действия соответствующих реквизитов, вследствие чего по возможности отозвать сделанные платежи; убедиться, что контрагент направил неперечисленные платежи по новым реквизитам компании; особенно внимательно проработать платежи по ВЭД;

б) убедиться, что зарплата и налоги, выплаченные в течение последних рабочих дней, дошли до получателей;

в) обеспечить инкассацию, эквайринг, подкрепление касс, зарплатный проект и возможность оплаты текущих расходов для обеспечения непрерывной деятельности компании;

г) провести инвентаризацию зависших активов, а также предъявить требование к банку с документальным подтверждением прав, чтобы обеспечить попадание в реестр кредиторов. [3]

Литература

1. Заршиков А. Что предпринимают финансисты для спасения денег из проблемного банка // Электронный журнал «Финансовый директор», 2009, №3.
2. Игра на выбывание // Электронный журнал «Финансовый директор», 2014, №3.
3. Чадин С. Что делать, если у банка отозвали лицензию // Электронный журнал «Финансовый директор», 2014, №3.

В.С. Дмитриевская
Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: lf1248@rambler.ru

Необходимость маржинального анализа прибыли предприятия

Актуальность маржинального анализа прибыли заключается в том, что она играет большую роль в обосновании управленческих решений на предприятии. Маржинальный анализ служит отличным инструментом при нахождении более выгодных комбинаций между постоянными затратами, переменными издержками на единицу продукции, объемом продаж и ценой. Именно поэтому все издержки должны быть разделены на постоянные и переменные [1].

Маржинальный анализ прибыли проводится в сопоставлении с маржинальным доходом, который находится как выручка от реализации за вычетом переменных затрат, которые приходятся на эту реализацию. Исходя из определения, следует, что маржинальный доход включает и постоянные затраты, и прибыль. Для изучения факторов изменения суммы прибыли и прогнозирования ее оптимального значения маржинальный анализ предусматривает следующую формулу:

$$П = ОРП \times (Ц - Пер.З) - ПЗ,$$

где ОРП - объем реализации определенной продукции;

Ц - цена единицы продукции;

Пер.З - переменные затраты на единицу продукции;

ПЗ - постоянные всего объема продаж этого вида продукции.

Данная формула может быть использована при анализе прибыли, полученной от реализации определенных видов продукции. Позволяет оценить ее изменения за счет общего количества реализации, уровня переменных и постоянных затрат, а также цены. В этом расчете учитывается, кроме прямого влияния на прибыль объема продаж, также и косвенное. Благодаря таким особенностям применения данных расчетов появляется возможность точного определения влияния факторов на переменные в сумме прибыли. На предприятии главная цель – это получение постоянного максимального чистого дохода. Для достижения своей цели организация может менять определенный параметр деятельности, который является достаточно важным и имеет название «контрольная переменная» [2]. Так, если предприятие занимается производством, то руководитель может регулировать или объем выпускаемой продукции, или количество закупаемых ресурсов. В случае осуществления торговой деятельности в качестве контрольной переменной может послужить выбор приоритета при закупке товаров (либо продукты питания, либо одежда). Именно маржинальный анализ может дать ответ на актуальный вопрос любого бизнесмена о том, будет ли получен максимальный результат при увеличении контрольной переменной еще хотя бы на единицу.

Основными принципами маржинального анализа являются:

- выбор контрольной переменной;
- расчет предельного дохода, который предусматривает степень увеличения валового дохода при одновременном увеличении контрольной переменной на единицу;
- расчет предельных издержек, показывающих уровень изменения валовых издержек с одновременным увеличением контрольной переменной на одну единицу;
- сравнение этих двух показателей.

При превышении предельного дохода над предельными издержками увеличивать контрольную переменную целесообразно, в противном случае – нет. Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что маржинальный анализ помогает субъекту хозяйствования достоверно оценить результаты предпринимательской деятельности и спрогнозировать их оптимальную величину на будущее.

В отличие от обычной методики анализа прибыли, методика маржинального анализа позволяет более правильно исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли, так как она учитывает взаимосвязь объема производства (продаж), себестоимости и прибыли.

Методика маржинального анализа прибыли несколько усложняется в условиях многопродуктового производства, когда, кроме рассмотренных факторов, необходимо учитывать еще влияние структуры (удельного веса) каждого вила реализованной продукции [4].

Если сравнить результаты факторного анализа прибыли, сделанные обычным способом и маржинальным методом, то они будут значительно отличаться друг от друга. По методике маржинального анализа прибыль более существенно зависит от объема и структуры продаж, так как эти факторы влияют одновременно и на себестоимость продукции. Из-за уменьшения общего объема производства и реализации продукции больше приходится постоянных затрат на единицу продукции [3].

Таким образом, методика маржинального анализа позволяет исследовать и количественно измерить не только непосредственные, но и опосредованные связи и зависимости.

Использование этого метода в финансовом менеджменте отечественных предприятий позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов.

Литература

1. Горелик О.М. Маржинальный анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции //Бухгалтерский учет и налогообложение. - 2010. - №8. - С. 12-29.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 323 с.
3. Космина О.И. Экономический анализ в системе управления: опыт применения методики маржинального анализа //Проблемы современной экономики. - 2011. - №5. - С. 37-52.
4. Лебеда Т.А. Анализ безубыточности и маржинальной прибыли в процессе планирования производства //Теория и практика управления. - 2010. - №4. - С.78-92.
5. Никонова И.А. Использование маржинального анализа в принятии управленческих решений //Финансовый менеджмент. - 2012. - №4. - С. 127-136.

В.Ю. Корнейчук
Научный руководитель: к.э.н., доцент А. И. Мосалёв
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: v.korneichuk@mail.ru

Эффективность использования финансовых ресурсов организации (предприятия): оценка и способы повышения

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой единственный вид ресурсов, который непосредственно и с минимальными затратами переходит в другие виды ресурсов (трудовые, средства и предметы труда), необходимые для нормального процесса производства [1].

В условиях рыночной экономики эффективное управление финансовыми ресурсами - финансовый менеджмент - является приоритетным для организации и обеспечивает во многом ее экономическую стабильность и эффективность. Оценка эффективности использования финансов предприятия являются очень актуальны на сегодняшний день. Финансы служат наиболее эффективным инструментом, которые могут осуществить эффективное регулирование данной деятельности предприятия. Для того чтобы осуществить внутренний финансовый контроль, необходим контроль всех сфер деятельности предприятия. Чтобы эффективно контролировать деятельность предприятия, необходимо определить объекты контроля, а также их характер. Эти процедуры помогут построить систему показателей оценки деятельности предприятия, наиболее полно отражающую процессов внутри предприятия. Эффективность производства, является качественной характеристикой его функционального назначения, и становится важной экономической категорией, показывающей связь между его ресурсами и производством, а также характерной деятельностью человека и её полезным эффектом. В понятие эффективного использования финансовых ресурсов, входит сравнение качества и количества израсходованных ресурсов с количественным и качественным показателем взятых за определенный период времени результатов[2]. Оценивая эффективность использования финансовых ресурсов нужно учесть различные компоненты. Для оценки предприятия по его эффективному использованию финансовых ресурсов используется система различных показателей, которые могут охарактеризовать те или иные изменения и отклонения:

- а) структура капитала данной организации по его размещению и источникам образования;
- б) кредитоспособность и платежеспособность этой организации;
- в) запас финансовой устойчивости предприятия.
- г) эффективность и интенсивность его использования;

Одним из главных направлений в оценивании эффективности предприятия в использовании финансовых ресурсов становится рост показателей эффективной работы организации. В основы берется введение улучшенных способов использования финансовых ресурсов и усовершенствованная и более проработанная система управления ими.

По результатам из данной цели по оценки эффективности использования финансовых ресурсов можно увидеть ее основные направления:

- распознавание финансового положения и определение наиболее уязвимых мест, неудовлетворительно сказывающихся на финансовое состояние предприятия
- определение факторов, воздействующих на формирование финансовых ресурсов;
- укрепления финансового положения и выявление внутрихозяйственных резервов.

Рост собственного капитала является главным показателем эффективности работы и деятельности предприятия. На практике считается, что предприятию долю собственного капитала нужно держать на достаточно высоком уровне, так как это указывает и свидетельствует о постоянной финансовой структуре средств. Этим средствам отдают свое предпочтение кредиторы. Такая структура выражается в невысоком удельном весе заемного капитала, но более высоком уровне средств, обеспеченных собственными средствами. Это своего рода защита в моменты упадка деловой активности от больших потерь, а также является гарантией получения кредитов. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов необходима для принятия решений в управлении, направленных на увеличение положительной разницы между доходами

и затратами, выявление причин увеличения затрат, а также обеспечение стабильного финансового состояния. От того, как и насколько качественно проведена данная оценка и анализ, зависит эффективность принятия решений в управлении, связанных с дальнейшим использованием собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов.

Регулярные повторения и проведения оценок эффективности использования финансовых ресурсов зависит от требований топ-менеджмента, а также от возможностей данной компании по сбору данных для отчетности по управлению. Поскольку у большинства российских компаний данные управленческого учета базируются на данных бухгалтерского учета, им имеет смысл проводить финансовый анализ раз в квартал в одно время с полным подсчетом и подведением итогов периода бухгалтерией. Компании с развитой стабильной информационной поддержкой бизнеса имеют возможность отслеживать и анализировать финансовые показатели ежемесячно, а также еженедельно и даже ежедневно. К примеру, в компании GENERAL ELECTRIC менеджеры могут и анализировать изменения тех или иных показателей, за которые они отвечают, в течение всего рабочего дня. Таким образом, оценка эффективности использования финансовых ресурсов позволит предприятиям оценить и контролировать эффективность управления всеми финансовыми ресурсами, более рационально и грамотно распределять доходы, организовать взаимную работу с кредитно-денежными и коммерческими организациями.

Литература

1. Чхутиашвили Л.В. Основы финансовой деятельности на предприятиях в современных рыночных условиях // Международный бухгалтерский учет, 2010. №8. Справочно-правовая система Консультант Плюс Версия Проф.
2. Реуэль А. Л. История экономических учений: Учеб.пособие. – М.: Высшая школа, 1972. – 424с.

Модели Z-счетов для оценки риска банкротства российских предприятий

Риск – это потенциальная опасность потери ресурсов или недополучении доходов по сравнению с запланированным уровнем или с альтернативным вариантом.[3]

В экономике разработана обширная система способов оценки финансовых рисков. Одним из наиболее популярных является метод Z-счета. Однако часто при использовании этого метода руководствуются моделями, разработанными для экономических условий зарубежных стран. В то же время специфика российской экономики требует, чтобы учитывались структура капитала, платежеспособность и специфика отрасли.[2] В связи с этим рассмотрим модели Z-счета, разработанные для оценки риска банкротства российских организаций.

Двухфакторная модель прогнозирования банкротства разработана для производственных предприятий. Информационной базой для определения коэффициентов модели стали результаты деятельности более 50 полиграфических предприятий.

В основе модели – два фактора, характеризующих платежеспособность и финансовую независимость: коэффициент текущей ликвидности (рекомендуемое значение 2) и коэффициент автономии (рекомендуемое значение 0,5-1). Модель прогнозирования банкротства имеет вид:

$$Z = 0,3872 + 0,2614 K_{мл} + 1,0595K_a$$

Шкала оценки риска банкротства:

- 1) если $Z < 1,3257$ – вероятность банкротства очень высокая;
- 2) если $1,3257 \leq Z < 1,5457$ – вероятность банкротства высокая;
- 3) если $1,5457 \leq Z < 1,7693$ – вероятность банкротства средняя;
- 4) если $1,7693 \leq Z < 1,9911$ – вероятность банкротства низкая;
- 5) если $Z > 1,9911$ – вероятность банкротства очень низкая.

Четырехфакторная модель разработана для прогнозирования риска несостоятельности торгово-посреднических организаций. Необходимость разработки обусловлена тем, что модель Альтмана применительно к данной группе предприятий давала ошибочный прогноз в 84% случаях, вероятностный – в 11%, только в 5% случаев прогноз соответствовал действительности (фактор X_4):

$$Z = 8,38X_1 + X_2 + 0,054 X_3 + 0,63X_4$$

где

- X_1 — доля чистого оборотного капитала в имуществе;
- X_2 — рентабельность собственного капитала;
- X_3 — коэффициент оборачиваемости активов;
- X_4 — норма прибыли.

Шкала оценки риска банкротства:

- 1) если $Z < 0$ – вероятность банкротства максимальная (90-100%);
- 2) если $0 \leq Z < 0,18$ – вероятность банкротства высокая (60-80%);
- 3) если $0,18 \leq Z < 0,32$ – вероятность банкротства средняя (35-50%);
- 4) если $0,32 \leq Z < 0,42$ – вероятность банкротства низкая (15-20%);
- 5) если $Z > 0,42$ – вероятность банкротства минимальная (до 10%).

В данной системе оценивания между каждыми соседними интервалами оставлен лаг (5-15%), так как автор считает невозможным точно распределить значение рейтингового числа по вероятности банкротства. Особенно сложен переход между низкой и средней степенью банкротства. Точность прогноза банкротства по данной модели – до 81% во временном интервале до 9 месяцев.

Шестифакторная модель разработана для предприятий цветной металлургии и металлообработки (предпринимательские структуры типа холдинг). При разработке модели распределе-

ние показателей по их важности осуществлялось на основе экспертных оценок, весовые коэффициенты определены с помощью линейного программирования.

$$Z = 0,83X_1 + 5,83X_2 + 3,83X_3 + 2,83X_4 + 4,83X_5 + X_6$$

где

X_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

X_2 – коэффициент текущей ликвидности;

X_3 – рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, в %;

X_4 – коэффициент капитализации;

X_5 – показатель общей платежеспособности;

X_6 – коэффициент менеджмента.

Оценка вероятности банкротства по данной модели оценивается по следующему правилу: если $Z \leq 10-50$ – предприятие находится в зоне неплатежеспособности, на грани банкротства.

Метод Чессера близок к Z-счетам, разработан на основании экономико-статистического анализа выборки предприятий. Особенность методики Чессера в том, что она сразу же дает возможность оценить именно вероятность банкротства: чем ближе значение итогового показателя к нулю, тем ниже риск банкротства и тем устойчивое финансовое состояние предприятия. Определение вероятности банкротства осуществляется в два этапа по следующим формулам:

$$y = -2,0434 - 5,24 \frac{QA}{A} + 0,0053 \frac{Q}{QA} - 6,6507 \frac{I}{A} + 4,4009 \frac{D}{A} - 0,0791 \frac{C}{NV} - 0,102 \frac{CA}{Q}$$

$$P = \frac{1}{1 + e^{-y}}$$

где

$X_1 = QA/A$ = высоколиквидные активы / активы, всего

$X_2 = Q/QA$ = выручка / высоколиквидные активы

$X_3 = I/A$ = совокупный доход / активы

$X_4 = D/A$ = совокупные обязательства / активы

$X_5 = C/NV$ = собственный капитал / чистые активы

$X_6 = CA/Q$ = текущие активы / выручка

P – вероятность банкротства (от 0 до 1).

Для оценки риска непогашения дебиторской задолженности может применяться формула расчета так называемого портфельного кредитного риска (предложена Д. Гончаровым): [1]

$$PCR = 0,8\sigma(d) - 0,4d_1 - 0,1d_2 + 0,2d_3 + 0,5d_4 + 0,8d_5$$

$$d = \frac{OD}{OD + CD}$$

где

PCR (Portfolio Credit Risk) – портфельный кредитный риск, в %;

$d, d_{1...5}$ – доля просроченных требований на конец квартала;

$\sigma(d)$ – стандартное отклонение пяти коэффициентов d ;

OD (Overdue Demand) – просроченные требования;

CD (Current Demand) – текущие (непросроченные) требования.

Таким образом, в современных условиях в российской практике управления финансовыми рисками необходимо применять методики, учитывающие специфику российских организаций.

Литература

1. Гончаров Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний / Д.С. Гончаров. – М.: Вершина, 2008. – 224 с.
2. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации. – М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2005. – 240 с.
3. Казначевская Г.Б., И.Н. Чуев, О.В. Матросова. Менеджмент. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 316 с.

А.А. Лисова
Научный руководитель: к.э.н., доцент О.А. Сычёва
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: anastasiyalisova@yandex.ru

Пути улучшения финансового состояния на российских предприятиях

Нынешние экономические трудности, падение уровня промышленного производства, остановка и даже полное прекращение производственно- хозяйственной деятельности многих предприятий, выдвигают на первый план вопросы финансового состояния на производстве.

Финансы занимают особое место в экономических отношениях. Их специфика проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме, имеют распределительный характер и отражают формирование и использование различных видов доходов и накоплений субъектов хозяйственной деятельности сферы материального производства, государства и участников непроизводственной сферы.

Поиски путей улучшения финансового состояния являются одной из основных задач, которая стоит перед российскими предприятиями. В настоящее время специалисты выделяют Несколько способов «лечения» финансового состояния предприятия.

Вот некоторые из них которые используются в России:

- 1) уменьшение себестоимости продукции, которая производится предприятием;
- 2) повышение эффективности управления предприятиями, а также введения различных видов стимулирования персонала;
- 3) выпуск новой продукции или предоставления новых услуг потребителям.

Особое внимание руководителям российских предприятий следует уделить вводу жесткого финансового контроля расходования средств предприятия, а так же постараться получить денежные средства организаций которые имеют существенные долги перед вашим предпри

В некоторых случаях следует прибегнуть к проведению специализированных рекламных компаний, которое способствует продвижению продукции и услуг предприятия на Российские рынки.

Особая проблема в России состоит в том ,что руководители не уделяют особого внимания на замену устаревшего оборудования и внедрения новых технологий, которые непосредственно улучшают финансовое состояния на предприятиях .

В любом случае, при поиске путей улучшения финансового состояния предприятия необходимо тщательно оценить затраты, необходимые для реализации данных мероприятий, а также возможное увеличение прибыли которое может получить организация.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное повышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Следовательно, финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Литература

1. Балабанов И.Т. «Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?». – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. – М.: ПРИОР-СТРИКС, 2008.
3. Шмален Т. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем. / Под ред. Проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 1999.

И.Н. Малыгина
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: *econom@mivlgu.ru*

Исследование формирования и учета затрат по оказанию услуг на предприятиях малого бизнеса на примере ООО «Энергия»

Современное предприятие представляет собой сложнейшую производственную систему, которая включает в себя основные фонды, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы. В связи с этим руководство стремится эффективно и грамотно управлять всеми имеющимися ресурсами предприятия. Именно поэтому правильная организация учета затрат на предприятии огромное значение имеет безошибочная, научно обоснованная классификация учета затрат.

Для любой организации требуется эффективный учет затрат и себестоимости продукции. Учет затрат является важнейшим инструментом управления предприятием. Знание затрат на производство, анализ этих затрат позволяет гибко регулировать производственный процесс.

Объектом исследования является Общество с Ограниченной Ответственностью «Энергия». Главный вид деятельности организации является проведение электроизмерений. Основными потребителями услуг данного предприятия являются жители Селивановского района (доля потребляемых услуг составляет 39,12%). Стоимость услуг в 2012 году по сравнению с 2011 увеличилась в среднем на 25 %. Так стоимость проверки петли «фаза-нуль» в 2012 году составила 320 рублей, что на 23 рубля превышает стоимость по сравнению с 2011 годом. Факторный анализ показал, что ресурсоемкость и материалоемкость сократились на 0,027 и 0,06 рублей соответственно. Производство является амортизациоёмким и зарплатоёмким. Увеличение всех расходов в 1,5-2 раза приходится на 2 и 3 квартал, так как объем работ в этот период максимальный. Именно поэтому по оказанию услуг имеют сезонный характер. Увеличение объема услуг приводит к увеличению прибыли предприятия.

В результате проделанной работы были разработаны рекомендации по совершенствованию управления затратами на предприятии и снижению себестоимости продукции.

Сократить себестоимость услуг ООО «Энергия» помогут следующие мероприятия:

1. правильная организация трудового времени;
2. режим экономии материалов
3. использование генератора для подзарядки электрооборудования.
4. покупка материалов и комплектующих большими партиями, в целях получения скидки.

Целью любого предприятия является получение максимальной прибыли с наименьшими затратами. Прибыль позволяет организации не только нормально функционировать, но и расширять производство, привлекать к себе не только разовых потребителей, а постоянных потребителей путем проведения различных программ, выходить на новые уровни обслуживания, на новые рынки. Однако финансовый результат деятельности предприятия в свою очередь во многом зависит от правильно выбранной стратегии управления затратами. Данная исследовательская работа показывает важность и необходимость применения анализа затрат в деятельности предприятия.

М.Н. Мелихова
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.И. Мосалёв
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: Melihovamasha@mail.ru

Финансовое обеспечение деятельности предприятия, функции и задачи

Финансовая деятельность – это финансовая работа, которая направлена на обеспечение жизнедеятельности предприятия и на улучшение его финансовых результатов. Используя при этом различные методы и способы, для улучшения и достижения поставленных задач и целей.

Финансовое обеспечение – это покрытие убытков и затрат, при помощи использования финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы - это важнейший денежный источник представляющий собой все денежные средства, которые имеются у предприятия. Финансовые ресурсы делятся на децентрализованные то есть денежные фонды и централизованные -государственный бюджет и внебюджетные фонды.

Финансовые ресурсы предприятия создаются, когда образуется уставный капитал. Источниками уставного капитала выступают долгосрочные кредиты, паевые взносы, акционерный капитал, прочие поступления. Размер уставного капитала показывает величину денежных средств, которые будут задействованы в процессе производства.

Самый важный источник финансовых ресурсов на предприятие – прибыль. Так же источниками финансовых ресурсов могут быть доходы от внешнеэкономической деятельности и часть национального богатства (средства от продажи золотого запаса страны).

Для формирования финансовых ресурсов могут использоваться заемные и привлеченные средства. Заемные средства – денежные средства полученные в виде ссуды на определенный срок.[1] Привлеченные средства – это средства не принадлежащие предприятию, но участвуют в его деятельности, у них есть срок возврата и погашения. Часто такими средствами являются кредиты.

Финансовое обеспечение проявляется в использовании определенных функций: обеспечивающая, распределительная, регулирующая, контрольная.

Обеспечивающая функция направлена на обеспечение текущей деятельности предприятия, наличие денежных средств, достаточных для осуществления поставленных целей для предприятия.

Распределительная функция заключается в распределении денежных средств предприятия

Регулирующая функция направлена на оптимизацию денежных потоков предприятия, также на разработку систем для морального стимулирования труда.

Контрольная функция заключается в проведении финансового контроля в использовании денежных средств.

Основная задача управления финансовым обеспечением – это увеличение прибыли, контроль за использованием оборотных средств, контроль за рациональным использованием финансовых ресурсов, повышение рентабельности, поиск новых способов увеличения доходов, платежеспособности и прибыли.

В процессе своего развития каждое предприятие стремится к достижению экономического роста, финансового роста и развития в целом, обеспечение наибольшей прибыльности. Финансовая работа происходит определенным направлениям, то есть разрабатывается финансовая стратегия, осуществляется разработка и составление планов, производится финансовый анализ, проводятся различные мероприятия способствующие улучшению финансового состояния предприятия. Основным заданием управления финансами является правильное распределение прибыли от реализованной продукции, для формирования чистого и валового дохода.

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. 2 е изд., испр. - М.: ИНФРА М., 1999. - 479 с.

Я.А. Моржакова
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: yana2692@mail.ru

Исследование учета финансовых результатов на ОАО «Муромский хлебокомбинат»

В соответствии с требованиями ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» организация обязана формировать следующие числовые показатели: валовую прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистую (нераспределенную) прибыль или непокрытый убыток.

Финансовый результат от продажи продукции (работ, услуг) определяют по счету 90 «Продажи». Этот счет предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним. Прочие доходы и расходы организация получает по операциям не связанным с осуществлением обычных видов деятельности. Синтетический учет прочих доходов и расходов осуществляется на счете 91 «Прочие доходы и расходы» и ежемесячно закрывается, списанием сальдо прочих доходов и расходов на финансовый результат. Финансовый результат (прибыль или убыток) текущего отчетного периода соответственно с планом счетов бухгалтерского учета отражается на отдельном синтетическом счете 99 "Прибыли и убытки". По дебету счета 99 "Прибыли и убытки" отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту - прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода. По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 "Прибыли и убытки" закрывается. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 "Прибыли и убытки" в кредит (дебет) счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

ОАО «Муромский хлебокомбинат» основан в 1933 году, акционирование предприятия произошло в 1994 году. Основным видом деятельности является производство хлеба и мучных кондитерских изделий, а так же производство сахаристых кондитерских изделий. Тоннаж выпускаемой продукции уменьшается ежегодно. Структура выпускаемой продукции практически неизменна. Ежегодно происходит увеличение выпуска, так называемого полуфабриката - хлеба пшеничного формового и палочек сдобных, ржаных. Наличие коммерческого заказа на оптовые поставки полуфабриката помогают выжить предприятию последние несколько лет. Анализ финансовых коэффициентов показал, что ситуацию на ОАО «Муромский хлебокомбинат» можно охарактеризовать как неудовлетворительную.

Структура бухгалтерии линейного типа, т.е. все бухгалтера подчиняются непосредственно главному бухгалтеру. Главный бухгалтер назначается на должность и освобождается от должности приказом руководителя предприятия. На предприятии используется журнально-ордерная форма бухгалтерского учета. Обработка информации ведется автоматизированным способом. На предприятии ОАО «Муромский хлебокомбинат» разработаны должностные инструкции по распределению обязанностей работников бухгалтерии, которые утверждены генеральным директором, а так же рабочий план счетов и учетная политика организации.

Анализ финансовых результатов деятельности организации показал, что объем реализации за последние три года вырос. Сумма чистой прибыли увеличилась за отчетный период и составила 620 тыс. руб. на это повлияло увеличение выручки, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения. Проведя факторный анализ можно сделать вывод о том, что прибыль от продаж увеличилась на 481 тыс. руб. Увеличение произошло за счет повышения цен на 9007 тыс. руб. и роста физического объема 3 тыс. руб. А вот рост себестоимости снизил прибыль на 8529 тыс. руб. Общая сумма доходов так же увеличилась на 2866 тыс. руб. за счет дохода от реализации объектов недвижимости.

Одно из главных условий повышение эффективности работы предприятия - снижение себестоимости продукции. Выявление резервов снижения себестоимости должно опираться на

комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей. Себестоимость продукции находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. Она отражает большую часть стоимости продукции и зависит от изменения условий производства и реализации продукции.

Экономия, обуславливающая фактическое снижение себестоимости, рассчитывается по следующему составу (типовому перечню) факторов:

1) Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий; прочие факторы, повышающие технический уровень производства.

2) Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, формах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшения использования основных фондов; улучшения материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

3) Изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), относительному уменьшению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества.

Учет финансовых результатов ведется соответственно Международному стандарту бухгалтерского учета МСБУ 8 "Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике". Цель настоящего стандарта состоит в том, чтобы определить классификацию, раскрытия и порядок учета определенных статей отчета о прибылях и убытках таким образом, чтобы все предприятия составляли и представляли отчеты о прибылях и убытках на последовательной основе. Это улучшит сопоставимость как с финансовой отчетностью предприятия за предыдущие периоды, так и с финансовой отчетностью других предприятий. Соответственно, данный стандарт требует классификации и раскрытия чрезвычайных статей, а также раскрытия определенных статей прибылей и убытков от обычной деятельности. Он также определяет порядок учета изменений в расчетных оценках, изменений в учетной политике и исправлений фундаментальных ошибок.

Литература

1. Бухгалтерский учёт и анализ: учебное пособие / под ред. Л.И. Ерохиной. – М.: ФОРУМ, 2011.– 496 с.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ [Электронный ресурс]: электронный учебник для вузов / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – Электрон. дан. и прог. – М.:КНОРУС, 2012.
3. Волков, О.И., Складенко, В.К. Экономика предприятия / О.И. Волков, В.К. Складенко. – М: ИНФРА-М, 2009. – 288 с.
4. Соколова, Е.С. Бухгалтерское дело: учебник для вузов / Е.С. Соколова, О.В. Соколов. – М.: Высшее образование, 2008. – 336 с.
5. Палий, В.Ф. Управленческий учёт издержек и доходов (с элементами финансового учёта).– М.: ИНФРА-М, 2009. – 279 с.

М.А. Молчанов
Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: sir.molchanov2009@yandex.ru

Современные подходы к анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия

В настоящее время анализ финансово-хозяйственной деятельности занимает значимую роль в повышении экономической эффективности предприятий, а так же в ее управлении и дальнейшем финансовом росте. Только с помощью использования анализа финансово-хозяйственной деятельности можно получить необходимую информацию для принятия успешного управленческого решения благополучного развития предприятия.

Что же такое анализ финансово-хозяйственной деятельности? Анализ финансово-хозяйственной деятельности представляет собой финансовую характеристику платежеспособности организации, т.е. использование своих финансовых ресурсов и капитала, а так же выполнение своих обязательств перед другими субъектами экономической деятельности. В финансовом состоянии предприятия могут так же отражаться анализ доходности, рентабельности, финансовой устойчивости и кредитоспособности. Цель проведения финансового анализа заключается в поиске резервов для повышения экономической деятельности, а так же получение его руководству целостной картины о состоянии предприятия на данный момент. Задачами анализа финансово-хозяйственной деятельности является выявление рентабельности и финансовой устойчивости, изучение эффективности использования своих финансовых ресурсов, установление конкурирующих позиций на рынке и оценка выполнения плановых мероприятий. Предметом финансово-хозяйственной деятельности является содержание информации о прошлых хозяйственных операциях, текущих и будущих. Объектом финансово-хозяйственной деятельности выступают хозяйственные процессы, происходящие на предприятии, а так же их результаты, которые направлены на достижение конечных целей. [1]

Источниками для составления финансовой отчетности является бухгалтерский баланс, а так же приложение к бухгалтерскому балансу, оперативная и статистическая отчетность. Анализ финансово-хозяйственной деятельности тесно связан с бухгалтерским учетом. Бухгалтерский учет и отчетность служат источником для формирования финансовой отчетности, т.к. он формирует основные показатели деятельности предприятия, такие как - прибыль, себестоимость, платежеспособность и др. Экономический анализ напрямую связан еще с одной наукой – статистикой, т.к. при проведении анализа деятельности предприятия большинство информации используется именно из статистического учета. Кроме этого в финансово-хозяйственном анализе применяется ряд статистических методов исследования.

Анализ экономического состояния предприятия может проводиться с использованием следующих основных приемов: сводки и группировки, сравнения, цепных подстановок. Прием сводки и группировки служит, чтобы объединять в аналитические таблицы информационные материалы. Прием сравнения предназначен для соотношения финансовых показателей предприятия отчетного периода с их плановыми, а так же с показателями предшествующего периода. Прием цепных подстановок заключается последовательной заменой каждого отчетного показателя базисным, а все остальные показатели при этом рассматриваются как неизменные. [2]

Таким образом, практическое применение анализа финансово-хозяйственной деятельности помогает управленческому звену в принятии верных и обоснованных решений, которые в последствии помогут предприятию максимизировать прибыль и минимизировать затраты.

Литература

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Уч. Пособие для вузов/ Под ред.Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. - М.:Инфра-М, 2001.

Т.Р. Павлова
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: tatyana.pavlova.92@inbox.ru

Дисконтирование дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность [3] - это сумма долгов предприятию юридических и физических лиц, называемых дебиторами. Основания возникновения дебиторской задолженности могут быть самыми различными. Наиболее распространенными из них являются:

- договорные обязательства (имущественные требования организации к другим лицам, которые своевременно не оплатили полученные товары, выполненные работы, оказанные услуги, не вернули предоставленные займы и т.п.);
- обязательства соответствующих органов по возмещению организации расходов, связанных с предоставлением льгот по оплате услуг определенной категории клиентов;
- обязательства вне договора (имущественные требования организации к другим лицам, которые причинили вред имуществу организации вследствие повреждения линий и сооружений связи, хищения кабеля, при выполнении трудовых обязанностей и т.п.).

Наличие дебиторской задолженности свидетельствует об отвлечении средств из оборота у предприятия. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности влияет на финансовое состояние предприятия.

По срокам возникновения дебиторская задолженность делится на два вида[2]:

долгосрочная дебиторская задолженность - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

краткосрочная дебиторская задолженность[1] - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. При этом исчисление указанного срока осуществляется, начиная с первого числа календарного месяца, следующего за месяцем, в котором этот актив был принят к бухгалтерскому учету.

Кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц[4]. Наиболее распространенный вид кредиторской задолженности - задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы.

Кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства (в том числе зачетом), а также списана как не востребовавшая[5].

Предположительно в следующем году появится федеральный стандарт по учету дебиторской и кредиторской задолженности. Основная идея нового стандарта - это дисконтирование кредиторской и дебиторской задолженности с существенными сроками оплаты. Это означает, что бухгалтеру нужно будет рассчитывать стоимость долговых обязательств, учитывая время, через которое они будут выполнены. Ведь полученный сегодня рубль, стоит дороже, чем рубль полученный в будущем и этот момент нужно учитывать. Для того чтобы уравнивать суммы в учете, следует применять дисконтирование. Что такое дисконтирование? Предположим, компания реализовала одинаковое оборудование двум контрагентам — А и Б. По условиям сделки организация А оплатит стоимость покупки — 2 млн руб. — в течение недели после поставки. Организации Б дана двухлетняя рассрочка: через два года она будет обязана перечислить за оборудование 3,5 млн руб. Реализовав оборудование, компания отразит в учете дебиторскую задолженность организации А в сумме 2 млн руб. и дисконтированную задолженность компании Б в той же сумме. При этом бухгалтер вычислил коэффициент дисконтирования задолженности компании Б, составив уравнение:

$$3,5 : (1 + d)^2 = 2.$$

Ставка дисконта d составила 0,323.

Через год в учете надо будет отразить дисконтированную задолженность компании Б в сумме 2,64 млн руб. ($2 \times (1 + 0,323)$). Еще через год задолженность компании Б станет равна 3,5 млн руб. ($2 \times (1 + 0,323)^2$).

Сейчас в практике применяется оценка дебиторской и кредиторской задолженности по номинальной стоимости. Это оправданно, когда срок уплаты задолженности несколько месяцев. Но если речь идет о периоде, превышающем год, то оценка по номиналу становится неточной. Именно поэтому, согласно новому стандарту, обязательное дисконтирование нужно будет применять, если срок оплаты превышает 12 месяцев. До этого срока компания сама сможет решать, как оценивать обязательства: по номиналу или через дисконт.

Пока в стандарте предложен относительно простой способ. Приоритет отдается прямому определению стоимости дисконта. Это значит, что бухгалтер должен посмотреть, какая была бы цена сделки, если бы не было отсрочки. Эта величина будет считаться дисконтированной стоимостью. Зная ее и уплачиваемую сумму по сделке, можно легко рассчитать ставку при помощи уравнения. Если же сумму сделки без рассрочки определить невозможно, то бухгалтер сможет воспользоваться другими способами расчета ставки дисконта. Их также пропишут в стандарте. В самых крайних случаях будет разрешено применять ставку рефинансирования ЦБ РФ.

В первичных документах нужно будет указывать номинальную сумму и срок оплаты. Исходя из этих данных, бухгалтер учитывает задолженность. Если срок превышает 12 месяцев, то величину задолженности надо продисконтировать.

Во время сверки с другими организациями вас не должно волновать, что отражено на счетах и в отчетности контрагента. Компании должны сверить лишь фактические взаимные обязательства — номинальные суммы и сроки оплаты.

Литература

- 1 Сулейманова, Е.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Е.В. Сулейманова, В.В. Хисамудинов. – М.: Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2011.
2. Экономика организации (предприятия, фирмы): учебник / под ред. проф. Б.Н. Чернышева, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2011.
3. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
4. Экономика организации (предприятия, фирмы): учебник / под ред. проф. Б.Н. Чернышева, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2011.
5. Мокий, М.С. Экономика организации (предприятия): Общие положения; Производственные ресурсы организации; Результаты хозяйственной деятельности и др.: Учебное пособие для вузов / М.С. Мокий. – М: Экзамен, 2009

Ю.Н. Пухов
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: leon.cartier@mail.ru

Исследование состояния и эффективности использования основных средств на предприятиях машиностроительной отрасли (на примере ЗАО «Муромэнергомаш»)

В условиях модернизации экономики существенное внимание уделяется техническому и технологическому развитию производства, внедрению энергоэффективного оборудования. Уровень износа основных средств в России составляет 47,9%.

Объектом исследования в работе является ЗАО «Муромэнергомаш» – новый современный завод по производству многогранных опор линий электропередач, опор освещения и контактных сетей, строительных металлоконструкций и нестандартного оборудования.

На предприятии следует устанавливать самое современное и передовое оборудование, обеспечивающее полный цикл производства, высокую производительность, отличное качество, минимальные энергетические затраты и экологическую безопасность производства, отвечающую новейшим мировым стандартам.

ЗАО «Муромэнергомаш» увеличивает производство крупногабаритных металлоконструкций и для европейских стран. В этих условиях необходим инновационный и наукоемкий подход к организации и технологии производства. Предприятие выполняет заказы различной степени сложности: мелкосерийные, крупносерийные и индивидуальные.

Стоимость основных средств на конец 2012 года составила 1144550 тыс. руб., коэффициент годности оборудования - 87%, коэффициент износа - 13%. В 2012 году были введены в эксплуатацию основные средства на сумму 107016 тыс. руб., выбывших средств за рассматриваемый период не было. Как показал анализ, основные средства на предприятии используются неэффективно, так как фондоотдача составила 0,64 руб. Это обусловлено большим объемом ввода нового оборудования.

Предприятие производит сложную и конкурентноспособную продукцию. Для поддержания высокого качества продукции предприятию необходимо осуществить следующие мероприятия:

- введение в эксплуатацию линии сборки-сварки двутавровой балки с плановым выпуском готовой продукции до 800 тонн в месяц и трубосварного стана способного производить профильную трубу до 400 тонн в месяц;
- установка комплекса оборудования по производству просечно-вытяжной сетки мощностью до 500 т в месяц;
- запуск в производство линии изготовления многогранных опор (опор для высоковольтных линий от 0,38 кВ до 500 кВ; опор контактной сети железнодорожного и городского электрического транспорта, опор освещения, опор канатных дорог горнолыжных трасс и т.д.);
- запуск в производство линии горячего цинкования (производительностью 35÷38 тыс. тонн в год, размер ванны 2000 x 13000x 3000мм), предназначенной для цинкового покрытия металлических конструкций с целью защиты их от коррозии. Средняя величина цинкового покрытия составляет 80-130 мкм;
- завершение монтажных и пусконаладочных работ по вводу линии изготовления изделий типа «тела вращения», основной продукцией которой станут дымовые трубы, нефтехимические аппараты, сосуды под давлением, циркуляторы и другие нестандартные крупногабаритные металлоконструкции, а также опоры башен ветрогенераторов повышенной несущей способности высотой от 60 метров до 115 метров.

На внедрение этих мероприятий предприятию потребуется 120 млн. руб. Источником финансирования этих средств послужат:

- собственные средства (амортизационный фонд) – 65 млн. руб.
- заемные средства – 55 млн. руб.

Движимое имущество, в том числе оборудование, не облагается налогом на имущество с 2013 года. Кроме этого, предприятия имеют право применять повышающий коэффициент к норме амортизации по высокотехнологичному и энергоэффективному оборудованию. В налоговом учете предприятие может воспользоваться амортизационной премией. Используя вышеперечисленные льготы, предприятие получает экономию и по налогу на имущество, и по налогу на прибыль. Это послужит стимулом к обновлению оборудования и повышению эффективности его использования.

Е.А. Раевский
Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: n5abb@mail.ru

Актуальность управления финансами на предприятиях в современных условиях

В современное время утверждают: залогом успешного положения любого предприятия является его финансовая устойчивость [1]. Финансовая устойчивость показывает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, само управляет денежными средствами и способно эффективно, целенаправленно их использовать, посредством чего, обеспечивает постоянное производство и реализацию продукции, а также сокращение затрат на его расширение и обновление.

Успешная работа каждого предприятия зависит от наличия обязательных условий. Одним из таких условий является наличие определённого количества финансов у предприятия. В таких условиях конкурентной среды эффективность главного производства является дополнительным фактором, который помогает предприятию занять первые устойчивые позиции в своей сфере рыночной инфраструктуры [2].

Из вышесказанного следует, что проблемы целесообразной организации финансов и увеличения эффективности их применения наиболее остро встают перед предприятиями, поскольку разрешение таких вопросов является успешным обеспечением непрерывности и монолитности производственного процесса, и одним из описываемых условий доходного производства.

Грамотное управление финансами предприятия обуславливает особую значимость процесса на различных этапах его существования. Создание финансовой деятельности, подходящей интересам предприятия, приобретает специальную актуальность. Предприятие обязательно должно обозначить основной целью создание актуальной, эффективной системы управления финансовой деятельностью, которая будет обеспечивать качество и эффективность хозяйственной деятельности. Персональная сфера деятельности предприятия, выходящая за рамки его личных производственных функций, которая является частью производственных отношений, заключается в конкретной системе организации денежных потоков.

Если на предприятии отсутствует, тщательно обоснованная финансовая политика то это приводит к тому, что некоторые проекты реформирования сведены только к переустройству предприятия, а также к другим условиям устранения обязательств, что во многом не приводит к увеличению эффективной и качественной деятельности. Без существенных перемен в сферах управления капиталом, активами, себестоимостью некоторые предприятия после недолговременного переменного успеха снова оказываются на грани банкротства [3].

Здравое спланированная и обдуманная финансовая деятельность позволит предприятию избежать на стадии реформирования банальных ошибок. А способствовать этому должно хорошее методическое обеспечение, которое, помимо прочего, позволит сократить время на разработку финансовой перспективной программы.

Литература

1. Киреева Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Социальные отношения, 2007. – 512 с.
2. Корпоративные финансы / Под ред. М.В. Романовского. - СПб.: Бизнес-Пресса, 2011. – 592 с.
3. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2011. – 575 с.

М.Е. Сарибжанова
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: ShaidaLady@mail.ru

Основные направления оптимизации денежных потоков промышленных предприятий

Неблагоприятная внешнеэкономическая обстановка поставила российские хозяйствующие субъекты в новые условия осуществления деловой активности. До 2008 г. стабильно функционирующие предприятия составляли абсолютное большинство, а их финансовая стратегия была направлена в первую очередь на рост основных финансовых показателей. Начиная со второй половины 2008 г. и до настоящего времени приоритеты существенно менялись. Важнейшими задачами, которые необходимо решить в силу сложившейся конъюнктуры, являются выживание, реструктуризация деятельности, повышение эффективности использования имеющихся ресурсов, недостаточность ликвидных активов, снижение поступления доходов от реализации, затруднения в привлечении заемных средств.

Таким образом, ситуация дефицита наиболее ликвидных активов актуальна для хозяйствующих субъектов, функционирующих в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры.

Дефицит денежных средств связан с превышением отрицательного денежного потока над положительным на определенный момент времени, что может быть обусловлено разнообразными причинами:

- снижение платежеспособного спроса;
- рост затрат;
- сезонность и т.п.

Как отмечает В.В. Ковалев, «отрицательные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплат заработной платы (с соответствующим снижением уровня труда персонала), росте продолжительности финансового цикла, в конечном счете – снижении рентабельности, использование собственного капитала и активов предприятия» [2, с. 70].

В свою очередь, эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим симптомом «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов деятельности хозяйствующего субъекта, способствуют повышению ритмичности хозяйственной и инвестиционной деятельности [3, с. 504]. Оптимизация денежных потоков является одной из главных функций управления денежными потоками, направленной на повышение их результативности в предстоящем периоде. Одним из эффективных инструментов оптимизации денежного потока является ликвидация кассовых разрывов на предприятии. Наиболее предсказуемый способ их устранения – банковское кредитование. Однако высокая долговая нагрузка, нежелание банков рефинансировать заем или пересмотреть условия кредитного договора и, как следствие, проблемы с выполнением принятых обязательств не всегда является рациональным выходом из кризисной ситуации.

Рассмотрим подробнее альтернативные варианты, которыми могут воспользоваться финансовые управления промышленных предприятий [1].

Заем, предоставленный акционерами. К этому источнику финансирования чаще прибегают небольшие предприятия, у которых не более пяти акционеров и все они принимают активное участие в управлении. К его преимуществам можно отнести сжатые сроки, в течение которых выделяются средства, а также сравнительно низкую стоимость заимствований. Главный минус сводится к тому, что акционер может потребовать досрочного возврата средств – это случается, например, когда собственники параллельно развивают другие направления деятельности.

Коммерческий кредит от поставщиков. Один из самых простых ответов на вопрос, как решить проблемы с нехваткой средств, – договориться с контрагентами. Переговоры о продлении сроков оплаты лучше начинать заблаговременно, не дожидаясь первых просрочек.

Третий вариант решения проблемы – *ранжировать исходящие платежи*. Фактически поделить их на несколько групп: обязательные и не очень, и в первую очередь рассчитываться с теми поставщиками, которые стратегически важны для предприятия. Для этого финансистам придется провести ABC-анализ контрагентов по обороту и объемам заказов. Счета тех из них, кто попал в группу С, оплачивать по остаточному принципу. Однако здесь важно учитывать риск предъявления судебных исков, в том числе о признании компании несостоятельной. Следовательно, нужно жестко контролировать сроки и суммы.

Сокращение периода оборота дебиторской задолженности. Чтобы выстоять в условиях дефицита оборотных средств, многим предприятиям приходится ужесточать условия кредитной политики и повышать мотивацию клиентов на четкое выполнение условий договора. Лучше предоставлять максимально возможные ценовые скидки, теряя в прибыли, но сохраняя ликвидность. Две главные проблемы – нежелание или неспособность многих контрагентов работать по предоплате, а также значительные издержки на содержание дебиторской задолженности (не исключено, что некоторые покупатели, которым товары отгружаются с существенной скидкой и начисляются бонусы за досрочную оплату счетов, приносят компании не прибыль, а убытки). Именно поэтому затраты на финансирование дебиторской задолженности необходимо оценивать исходя из стоимости собственного и заемного капитала.

Заем от сотрудников или заказчиков предприятия. Непростые времена требуют нестандартных подходов, поэтому для борьбы с кассовыми разрывами можно использовать средства работников или клиентов. Например, можно договориться с работниками о том, что часть их заработной платы будет направлена на пополнение оборотных средств. Сроки такого займа обычно составляют от одного до трех месяцев, а ставка соответствует среднерыночной. Чтобы эффективно использовать данный механизм, нужно развивать корпоративную культуру на основе взаимного доверия между работником и работодателем.

Кроме того, о краткосрочном займе можно договориться с клиентом. Обеспечением по нему зачастую выступает продукция компании и гарантии собственников.

Таким образом, с учетом современных условий хозяйствования большинство российских предприятий сталкивается с проблемой управления ликвидностью и поддержанием платежеспособности, именно поэтому так актуальна оптимизация денежных потоков. Следовательно, рационально организованная система управления денежными средствами становится не только решающим фактором для повышения стоимости бизнеса – для стабильно работающих предприятий, но и обязательным условием для обеспечения и поддержания платежеспособности – для организаций, находящихся в кризисной ситуации.

Литература

1. Данилова Н. Как решить проблему кассовых разрывов// Cash is king. Управление денежными потоками компании / Подготовлено редакцией журнала «Финансовый директор». – М.: ЗАО «Актион-Медиа», 2012. – 144 с
2. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Текст] : учеб.-практ. пособие /В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2008.
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. - М., 2008.

Е.А. Сергеева
Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: eugenia.sergeeva2014@yandex.ru

Политика управления оборотными активами предприятия

Политика управления оборотными активами предприятия это система обоснованных мероприятий, которые направлены на изменение величины и структуры его оборотных активов. Данная политика ориентирована на формирование необходимого объема и состава оборотных активов, рационализацию и оптимизацию структуры источников их финансирования.

Оборотные активы могут быть представлены как сумма двух составляющих:

- постоянной (системной) части оборотных активов – минимально необходимого для обеспечения непрерывной деятельности объема запасов, дебиторской задолженности и высоколиквидных активов. Важнейшей составляющей постоянной части оборотных активов являются запасы и НДС по приобретенным ценностям;

- переменной (варьирующей) части оборотных активов, стоимость которой нестабильна и колебания которой носят сезонный и циклический характер. Основными составляющими варьирующей части оборотных активов являются дебиторская задолженность и денежные активы, и их эквиваленты.

Основная цель управления оборотными активами состоит в выявлении и удовлетворении потребности предприятия в отдельных их видах для обеспечения ритмичного процесса воспроизводства, а также оптимизации объема и структуры источников финансирования оборотных активов для поддержания устойчивости и платежеспособности предприятия. При этом важнейшей проблемой управления активами и пассивами предприятия в краткосрочном аспекте деятельности фирмы является поиск компромисса между обеспечением достаточного уровня рентабельности активов и обеспечение текущей платежеспособности предприятия.

В настоящее время выделяют три типа модели управления оборотными активами предприятия, которые различаются по степени соотношения риска и доходности. Так называемая политика формирования оборотных активов, к которой относятся агрессивная, консервативная и компромиссная политики управления оборотными активами [1].

Применение агрессивной модели управления оборотными активами обеспечивает низкий риск технической неплатежеспособности, но не может обеспечить повышенную экономическую рентабельность. Агрессивная модель предполагает, что долгосрочные пассивы должны покрывать внеоборотные активы и системную часть оборотных активов, а краткосрочные активы покрывают варьирующую часть оборотных активов. В данной модели чистый оборотный капитал равен системной части оборотных активов, и риск потери ликвидности также достаточно велик.

Консервативная модель управления оборотными активами обеспечивает высокую экономическую рентабельность, но несет в себе чрезмерный риск возникновения технической неплатежеспособности [2]. Предполагается полное отсутствие краткосрочных пассивов, что сводит на нет риск утраты ликвидности. Данная модель приводит к значительному росту издержек финансирования, так как источниками активов финансирования служат исключительно долгосрочные пассивы, а относительно дешевый источник в виде краткосрочных пассивов не применяется.

Компромиссная (умеренная) модель предусматривает полное удовлетворение потребности во всех видах оборотных средств для финансирования текущей деятельности и создание нормативных страховых запасов на случай наиболее типичных сбоев в процессе воспроизводства. Данная модель является наиболее реальной.

В экономической литературе различают три типа управления источниками финансирования оборотных активов, которые также получили названия: агрессивная, консервативная, умеренная.

Принято полагать, что внеоборотные активы предприятия и постоянная часть оборотных (необходимый объем, для осуществления нормальной производственной деятельности) должны финансироваться за счет собственных источников (долгосрочных пассивов) или за счет чистого оборотного капитала, а варьирующая часть может быть профинансирована за счет краткосрочных заемных средств. Такой вариант характерен для умеренного типа политики финансирования.

Наиболее рискованной является агрессивная политика финансирования, она предполагает финансирование половины необходимого объема и полной величины варьирующей части оборотных активов за счет заемных средств (источников финансирования). Признаком же консервативной политики является преобладание собственных источников и минимизация краткосрочных заемных. Применение консервативной политики при прочих равных условиях позволяет обеспечить высокий уровень платежеспособности предприятия.

Для оценки эффективности использования различных типов моделей необходимо использовать такие показатели оценки эффективности деятельности предприятия с позиции краткосрочного аспекта, как показатели рентабельности активов, деловой активности, а также финансовой устойчивости и платежеспособности.

Возможны варианты сочетаний различных типов политик управления оборотными активами и источниками их финансирования с точки зрения их влияния на важнейшие критерии оценки деятельности предприятия.

Смешанный тип политики управления является благоприятным с точки зрения обеспечения рентабельности и платежеспособности предприятия:

- умеренно-консервативная – средняя скорость оборота оборотных активов, средний уровень рентабельности активов, высокий уровень финансовой устойчивости и платежеспособности;
- агрессивно-консервативная – высокая скорость оборота оборотных активов, высокий уровень рентабельности активов, высокий уровень финансовой устойчивости и платежеспособности;
- агрессивно-умеренная - высокая скорость оборота оборотных активов, высокий уровень рентабельности активов, достаточный уровень финансовой устойчивости и платежеспособности.

Таким образом, уточнение принципиальных подходов к выбору комплексной политики управления текущими активами и пассивами и знание возможных финансовых последствий применения политик различных типов позволит финансовым менеджерам более обосновано подходить к принятию управленческих решений в рамках управления оборотными активами.

Литература

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 708с.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Перспектива, 2008. – 656 с.

Е.С. Сергеева
Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: ulianatm@yandex.ru

Проблема управления оборотными активами предприятия

Проблема дефицита оборотных средств является одной из ключевых проблем российских предприятий в современных экономических условиях. Она связана не только с кризисом неплатежей, но и в целом неграмотным и неэффективным управлением оборотными средствами. Можно говорить о том, что своевременный и объективный анализ движений оборотных активов, их эффективное использование руководством, будет определять финансовый рост предприятия в будущем.

Оборотные активы - это часть имущества организации, предметы которого участвуют в одном цикле производства и обращения товара, последовательно переносят свою стоимость из одной стадии кругооборота в другую и возмещают ее из выручки текущего периода [1].

Эффективность использования оборотных активов предприятия зависит от выбора политики управления ими. Основными задачами политики управления оборотными средствами предприятия являются:

- 1) правильный выбор уровня и структуры текущих активов;
- 2) рациональный выбор источников формирования оборотных средств;
- 3) определение страховых резервов компании.

Неотъемлемой частью политики управления оборотными активами предприятия является их комплексный анализ. Источником для проведения такого анализа является бухгалтерская отчетность предприятия.

Анализ оборотных активов начинается с оценки их стоимости и ее динамики, характеризуемыми итогом раздела II бухгалтерского баланса предприятия. Увеличение стоимости и удельного веса оборотных средств в имуществе предприятия является нормальным процессом. Однако он не должен приводить к ухудшению показателей оборачиваемости и платежеспособности предприятия.

Вторым этапом анализа оборотных активов является изучение их структуры.

В строке «Запасы» отражаются запасы многих важных видов предметов и средств труда, таких как: сырье, материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты и т.д. Большинство предприятий использует в своей деятельности хотя бы часть из них. Поэтому, отсутствие запасов в «Бухгалтерском балансе» можно характеризовать как «большую» статью.

Дебиторская задолженность является не менее важным элементом оборотных активов. Ее величина и изменение должны быть объектом повышенного внимания со стороны руководства предприятия. По сути это актив повышенного риска за счет того, что он находится за пределами организации. Рост дебиторской задолженности и ее удельного веса обычно оценивается как весьма негативное явление.

Высокий удельный вес денежных средств и его рост обычно оценивается позитивно. Однако при этом следует иметь в виду следующие особенности этого вида имущества. Это – наиболее мобильное имущество, его запас может изменяться очень быстро (в течение нескольких часов). Денежные средства хранятся в основном на банковских счетах, то есть в других организациях, что позволяет отнести их к активам повышенного риска. Эти счета могут быть заблокированы, находиться в неплатежеспособных банках и т.п.

В целом, состав и структура оборотных средств зависят от многих факторов:

- 1) Стадия развития компании.

Например, на стадии становления, компания стремится завоевать новые рынки и покупателей, что приводит к быстрому увеличению оборотных активов. В период роста предприятие вынуждено активно кредитовать покупателей с целью завоевания большей доли рынка, а также поддерживать широкий ассортимент запасов для повышения скорости обслуживания клиентов.

- 2) Условия работы с контрагентами.

Размер оборотных активов зависит от географического расположения поставщиков и покупателей, а также от условий поставки.

3) Конкуренция.

Например, в условиях жесткой конкуренции предприятия стараются предоставить своим клиентам большую отсрочку платежа, создать дополнительный запас товаров на складе и т.д. Т.е. компания вынуждена создавать большие оборотные активы [2].

Таким образом, управление оборотными активами предприятия на современном этапе экономического развития приобретает все большее значение, и главным подходом в управлении является планирование оборотных активов предприятия. Чем эффективнее используются оборотные активы, тем больше прибыль, тем меньше расходы, тем финансово устойчивее становится предприятие.

Литература

1. Станиславчик Е. Анализ оборотных активов//Финансовая газета. 2004. №34. [Электронный ресурс]// <http://www.lawmix.ru/bux/110522>
2. Недрянко А.А., Малова А.Ю. Управление оборотными активами предприятия на современном этапе экономического развития [Электронный ресурс] // http://www.rusnauka.com/2_KAND_2008/Economics/25986.doc.htm

О.С. Толстова
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: obodok-8@mail.ru

Исследование организации учета и эффективности использования основных средств на предприятиях металлургической промышленности на примере ОАО «ВМЗ»

Выксунский металлургический завод является одним из наиболее технически оснащенных и модернизированных металлургических предприятий в России. Технологии и оборудование завода соответствуют самым высоким международным стандартам. Высокое качество продукции подтверждено многочисленными российскими и зарубежными сертификатами.

Для достоверного понимания о компании ОАО «ВМЗ» и ведения бухгалтерского учета рассмотрим учетную политику организации за 2014 год. Учет ведется по смешанной журнально-ордерной и машиноориентированной форме. Результативная информация формируется в виде выходных документов на машиночитаемых и бумажных носителях, включая главную книгу. Руководитель Общества является ответственным за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций. Бухгалтерский учет осуществляется Специализированной организацией по учету ЦУ Выкса ООО ОМК – Аудит. Ведение бухгалтерского учета осуществляется в ИС SAP ERP.

Учет основных средств ведется в соответствии с ПБУ 6/01, утвержденным приказом министерства финансов РФ от 30 марта 2001 года № 26н, «Учет основных средств», Методическими указаниями по учету основных средств, утвержденными Приказом Минфина РФ № 91н от 13.10.2003 года. Условия признания активов основными средствами совпадает с условиями признания, установленными в ПБУ 6/01, так же совпадает единица бухгалтерского учета основных средств, определение сроков полезного использования, оценка основных средств, и выбытие. Из особенностей в учетной политике организации можно выделить:

- начисление амортизации производится линейным способом
- переоценка однородных объектов ОС не осуществляется.

В соответствии с учетной политикой определение остаточной стоимости ОС при частичной ликвидации объекта недвижимости, определяется пропорционально площади ликвидируемой части в общей площади объекта. Остаточная стоимость определяется техническим экспертом с обоснованием распределения стоимости. Основные средства, переданные в аренду без права выкупа арендатором, или предоставляемое во временное владение и пользование подлежат обособленному отражению в бухгалтерском учете. Арендованные основные средства, по которым не предусмотрено перехода права собственности, учитываются арендатором за балансом на счете «Арендованные ОС».

При получении объектов основных средств, бывших в употреблении, в виде вклада в уставный капитал, срок их полезного использования определяется, как установленный предыдущим собственником этих основных средств, срок их полезного использования, уменьшенный на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества. Для подтверждения срока эксплуатации объекта у предыдущего собственника оформляется двусторонний акт приемки-передачи по форме ОС-1. [прил.]

Среднегодовая стоимость основных средств в 2013 году составила 76460 млн. руб, а в 2011 году - 45172 млн. руб. Как видно, за два года стоимость увеличилась на 31288,5 млн. руб. или на 69,3%.

Одним из главных проектов в 2014 году станет проект «Средняя Азия-Китай-3» (САК - 3). Причем трубы для этого проекта будут изготовлены из листа, произведенного на МКС-5000. Так, что партнеры смогут в полной мере оценить преимущества действующей на Выксунской производственной площадке ОМК высокотехнологичной цепочки «широкий стальной лист-труба большого диаметра», которая позволяет сократить сроки поставок и обеспечить стабильно высокое качество продукции. Другим прорывным и очень сложным проектом станет «Южный поток» Накопленный уникальный опыт, а именно участие в пяти подводных трубопровод-

ных проектах, станет дополнительным конкурентным преимуществом ОМК. Проведение тендера на поставку труб для подводной части «Южного потока» ожидается в конце 2014 года. «Сила Сибири» - еще один перспективный проект, реализуемый ОАО «Газпром».

Планируется создание газотранспортной системы, которая будет транспортировать добытый в Якутии и Иркутской области газ через Хабаровск до Владивостока. Этот проект позволит организовать новый центр экспортных поставок российского газа, ориентированный на Азиатско-Тихоокеанский регион. Тендер на поставку 200-300 тысяч тонн труб ожидается во втором – третьем квартале 2014 года.

Участие в крупных проектах, производство ТБД может составить до 1,5 миллиона тонн труб в год, с учетом того, что теперь есть свой лист. Успех ОАО "ВМЗ" - результат глубоко продуманной инвестиционной политики направленной на техническое перевооружение предприятия.

Литература

1. "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (ред. от 24.12.2010).
2. Бухгалтерская финансовая отчетность предприятия ОАО «ВМЗ» 2013 год.

Ю.В. Шорина
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: shorina_yuliya@mail.ru

Эффективность использования оборотных средств на ОАО «Русполимет»

В экономической науке оборотные средства – одна из самых сложных экономических категорий. Регулирование оборотных средств происходит на основе нормативно-законодательной базы: для целей бухгалтерского учета применяется ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов", а для целей налогового учета - 25 глава Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций».

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, вложенных предприятием для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, которые обеспечивают непрерывную хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта.

Оборотные производственные фонды создаются для обеспечения непрерывности производственного процесса, а фонды обращения для реализации произведенной продукции на рынке и получения денежных средств для обеспечения своей деятельности.

Оборотные активы предприятия отражаются во втором разделе бухгалтерского баланса. В состав оборотных фондов входят производственные запасы, сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, незавершенное производство. К фондам обращения относится готовая продукция на складе и готовая к отгрузке, находящаяся в оформлении, а так же дебиторская задолженность и денежные средства.

На основании п. 8 ст. 254 Налогового кодекса Российской Федерации при определении размера материальных расходов при списании сырья и материалов, используемых при производстве (изготовлении) товаров (выполнении работ, оказании услуг), в соответствии с принятой организацией учетной политикой для целей налогообложения применяется один из следующих методов оценки сырья и материалов:

- метод оценки по стоимости единицы запасов;
- метод оценки по средней стоимости;
- метод оценки по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- метод оценки по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

Для эффективной работы предприятия необходимо учитывать систему экономических показателей:

- потребность в оборотном капитале;
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- длительность одного оборота оборотных средств;
- коэффициент закрепления оборотных фондов;
- величина постоянного и переменного капитала;

Постоянный оборотный капитал это минимум средств необходимых для ведения текущей деятельности предприятия. Переменный оборотный капитал это дополнительные средства, необходимые для реализации бизнес-планов, увеличения объемов производства предприятия.

Расчет постоянного и переменного капитала ведется для планирования потребности в оборотном капитале и источнике финансирования этой потребности.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся экономическая ситуация как в государстве так и в мире, особенности налогового законодательства, система кредитования и процентные ставки, а так же возможность целевого финансирования.

Основные резервы повышения эффективности управления оборотными средствами заложены в самом предприятии. Важнейшими предпосылками сокращения вложений в оборотный капитал являются: рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление необходимой документации. Немаловажным является сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производ-

стве, для чего необходимым условием является совершенствование организации производства, ликвидация сверхнормативных запасов материалов, а также улучшение организации снабжения.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительную сумму денежных средств и, таким образом, увеличить объем производства без дополнительных финансовых вложений.

Объектом исследования является металлургическое предприятие являющееся головным поставщиком металлургических полуфабрикатов аэрокосмического и специальных назначений.

Из анализа движения денежных средств можно сделать вывод, что остаток денежных средств в 2012 году существенно уменьшается по сравнению с 2011 годом (на 144 642 тыс. руб.). Данное снижение в первую очередь происходит из-за снижения чистых денежных средств по текущей деятельности на 391 196 тыс. руб., которые по своей сути являются основной деятельностью и должны превышать отток денежной массы, что бы предприятие могло обеспечить свою деятельность без привлечения заемных средств. Если такая потребность в заемных средствах будет наблюдаться и далее, то у предприятия может возникнуть зависимость от банковских кредитов. Потребность в заемных средствах может быть обусловлена значительным оттоком денежных средств на покупку основных средств и нематериальных активов, так как в анализируемые годы на предприятии проходило расширение производства, реализация бизнес-планов.

Так же значительное влияние на снижение денежных средств повлияла инвестиционная деятельность. Предприятию главным образом не хватает притока инвестиций, однако в 2012 году происходит увеличение поступления денежных средств. Так же необходимо отметить, что денежные средства от финансовой деятельности положительны и увеличились в 2012 году по сравнению с предыдущим на 82 496 тыс. руб.

Оценка обеспеченности собственными оборотными средствами показала, что коэффициент маневренности снизился и остается в рамках допустимого значения - 0,3-0,5. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами в 2011 году превышает допустимое значение (0,5-0,7), а в 2012 году значительно уменьшается и становится меньше норматива. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выше допустимого.

Из анализа эффективности использования оборотных средств можно сделать вывод о том, что предприятию потребовалось дополнительно вложить средства (1200 248 тыс. руб.) в текущие активы в связи с замедлением их оборачиваемости в отчетном периоде. Скорость оборота достаточно высокая для данной отрасли и составляет на конец отчетного периода 298 дней, что выше на 57 дней по сравнению с 2011 годом, хотя для промышленности данный показатель должен быть в пределах 60-90 дней. Происходит снижение коэффициента оборачиваемости на 0,29, что сказывается на прибыли предприятия.

Литература

1. Налоговый Кодекс РФ. Глава 25 «Налог на прибыль организаций».
2. Положение по бухгалтерскому учету "учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01 (в ред. Приказов Минфина РФ от 25.10.2010 N 132н).

Н.А. Шмелева
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.И. Мосалёв
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д. 23
E-mail: *shmelyova-natasha@yandex.ru*

Прибыль и её распределение

С переводом государственной экономики на основы рыночного хозяйства увеличивается многоаспектное значение прибыли. Акционерные, арендные, частные или другие формы собственности организации, получая финансовую независимость и самостоятельность, вправе определять, на какие цели и в каких объемах распределять прибыль, которая осталась после того, как были произведены платежи налогов в бюджет и остальных обязательных выплат и отчислений.

Прибыль - это показатель, который наиболее широко отражает эффективность производства, объемы и качественность производимой продукции, плодотворность трудовых затрат и уровень себестоимости.

Так же, прибыль является окончательным финансовым результатом, который характеризует производственно-хозяйственную деятельность организации. Финансовую базу для самофинансирования деятельности организации создает увеличение прибыли, при этом осуществляется расширенное воспроизводство. Таким образом, исполняется доля обязательств перед бюджетом, банками и другими организациями. Исходя из этого, прибыль оказывается важным показателем для оценки финансовой и производственной деятельности организации.

Существуют следующие основные факторы производства, воздействующие на величину и темпы роста прибыли: [2]

- Прибыль (убыток) от продажи товаров
- Прибыль от неторговой деятельности
- Разность между доходами и расходами по внереализационным операциям
- Прибыль (убыток) от продажи основных фондов

Распределение прибыли представляет собой составную неразделимую часть общей системы распределительных отношений и, едва ли не наравне с распределением дохода физических лиц самую главную.

Определение направлений использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, находится в компетенции предприятия.

Определенные методы и формы распределения прибыли время от времени преобразовываются и развиваются с ростом общественного производства и с изменением целей, стоящих перед экономикой.[1]

Распределение прибыли, в общем, возможно по трем основным направлениям:

- 1 – Бюджет
- 2 – Предприятие
- 3 – Учредители

Принципы, по которым происходит распределения прибыли, возможно, сформулировать следующим образом:

- полученная прибыль в результате финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия, распределяемая между предприятием как хозяйствующим субъектом и государством;
- прибыль, поступающая в виде сборов и налогов в соответствующие бюджеты, по которым не могут быть произвольно изменены ставки. Ставки и состав налогов, их порядок исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законом;
- объём прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после того, как произведены выплаты налогов, не должна уменьшать его интересов в росте объёма производства и усовершенствование результатов финансовой и производственно-хозяйственной деятельности;
- оставшаяся прибыль в распоряжении предприятия, направляется на накопительную часть, обеспечивающую его дальнейшее развитие, и на потребление.

В любой организации должны быть созданы условия для обеспечения и эффективного управления распределением прибыли. Необходимо при этом знать, что каждый цикл распределения прибыли отчётного года это одновременно и процесс обеспечения эффективных условий её формирования на расширенной основе в предстоящем периоде, реализации целей стратегического развития предприятия.[3]

Литература

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.:«Инфра-М», 2001.
2. Зайцев Н.Л. «Экономика организации». – М.: «Экзамен», 2000.
3. Топурия Н.Л. Основы формирования и использования прибыли // Российское предпринимательство. 2001. № 5 (17). – с. 12-15.