

Афони́на Е.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail:afonina.kateri@yandex.ru*

**Исследование финансовых результатов деятельности коммерческого банка
и поиск направлений по их улучшению
(на примере ПАО «Московский Индустриальный банк»)**

Основная цель деятельности коммерческого банка – получение прибыли. Величина полученной прибыли (или убытка) отражает в себе финансовые результаты всех активных и пассивных операций банка.

Без грамотного анализа результатов финансовой банковской деятельности и выявления факторов, влияющих на эту деятельность невозможно повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности. Анализ результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов, а заканчивается исследованием прибыли. Анализ доходов и расходов банка дает возможность изучения результатов деятельности коммерческого банка, следовательно, и оценки эффективности его как коммерческого предприятия. Анализ финансовой деятельности банка производится одновременно с анализом ликвидности баланса банка, и на основании полученных результатов делаются выводы относительно надежности банка в целом. Целью анализа банковской деятельности с точки зрения ее финансовых результатов является выявление резервов роста прибыльности банка и на этой основе формулирование рекомендаций руководству банка по проведению соответствующей политики в области пассивных и активных операций.

ПАО «Московский Индустриальный банк» (ПАО «МИнБанк») – один из ведущих российских банков, имеющий широкую филиальную сеть и по итогам 2014-го года входящий в ТОП-20 по этому показателю на российском банковском рынке.

По результатам проведенного исследования финансовых результатов банка, чистые процентные доходы банка в 2015 г. снизились и составили 4247969 тыс. руб., что на 3643608 тыс.руб. меньше чем в 2014 году, а чистые непроцентные доходы увеличились и составили в 2015 году 5059698 тыс. руб.

Чистые доходы банка составили в 2015 году 3245495 тыс. руб., а операционные расходы - 11113627 тыс. руб. Таким образом расходы банка превышают его доходы, т.е. банк получил убыток в размере 7868132 тыс. руб. Хотя следует отметить, что еще в 2014 году банк получил прибыль до налогообложения в размере 1089902 тыс. руб. Динамика прибыли до налогообложения банка представлена на рис. 1.



Рис. 1 – Динамика прибыли до налогообложения ПАО «Московский Индустриальный банк»

Можно выделить 3 направления по увеличению финансовых результатов коммерческого банка:

1. Разработка карты для корпоративных клиентов.

Для обеспечения дальнейшего успешного поступательного развития и увеличения собственного капитала в ближайшие годы ПАО «МИнБанк» должен оперативно адаптироваться к новым экономическим и социальным условиям, максимально эффективно отреагировать на вызовы нового времени. Эффективным способом достижения этого является разработка новых банковских продуктов, а именно кредитной карты «Наш сотрудник». Оценка эффективности данного мероприятия показала, что при любом спросе, даже при самом минимальном новый продукт «Кредитная карта «Наш сотрудник» принесет прибыль, и поможет нормализовать финансовое состояние в банке.

2. Повышение эффективности работы банка за счет внедрения АРМ «Валютный кассир».

Эффективность внедрения автоматизированной системы обуславливается действием ряда факторов организационного, информационного и экономического характера.

Организационный эффект проявляется в освобождение работников от рутинных операций по систематизации и группировке учетных данных, многочисленных расчетов и записей в реестры и другую документацию, сверки показателей, увеличив тем самым время для проведения анализа и оценки эффективности принимаемых управленческих решений.

Информационный фактор эффективности выражается в повышении уровня информированности персонала.

Экономический фактор проявляется в том, что учетная информация, имеющая целью полное и своевременное отражение и состояние объекта и причин, влияющих на его развитие, в конечном счете, направлена на улучшение использование производственных ресурсов.

3. Автоматизация расчетов по пластиковым картам с целью привлечения средств клиентов на депозиты.

Таким образом, внедрение вышеуказанных мероприятий позволит банку улучшить финансовые результаты деятельности.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)
2. Горелая, Н. В. Основы банковского дела [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению "Экономика" специализации "Банки и банк. деятельность" / Н. В. Горелая, А. М. Карминский ; под ред. А. М. Карминского. - М. : ФОРУМ - ИНФРА-М, 2013. - 272 с.
3. Джозеф Синки-мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг [Электронный ресурс]/ Джозеф Синки-мл.— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 1017 с.
4. Жилияков, Д.И., Зарецкая, В.Г. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учебное пособие для вузов / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая. – М.: КНОРУС, 2012. – 368 с.

Будакова З.К.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: budakovazina@yandex.ru*

Разработка бизнес-плана обновления основных фондов предприятия

Умение правильно разрабатывать бизнес-планы и проводить анализ инвестиционных проектов в условиях реформирования российской экономики становится крайне актуальным.

Следовательно, для преодоления системного кризиса в России необходимо рыночные механизмы сочетать с планированием и разработкой бизнес-планов в системе прогнозных показателей, которые служат основой заключения долгосрочных контрактов между предприятиями и формирования бюджетов всех уровней управления в стране.

В Московской, Владимирской и многих других областях были успешно реализованы программы внедрения системы стратегического планирования и разработки бизнес-планов на предприятиях. Широкое осуществление таких программ может обеспечить повышение эффективности использования производственного потенциала в стране на 20-30%.

Бизнес-план, как один из наиболее распространенных в настоящее время видов планов, представляет собой развернутую программу (рационально организованных мер, действий) осуществления бизнес-проекта, предусматривающую оценку расходов и доходов.

Часто ошибки при оценке проекта начинаются на этапе планирования инвестиций. Негативно влияют на результаты анализа:

1. Неполный перечень инвестиций, в том числе строительные сметы с ошибками и не учитываемые расходы на проектирование.
2. Некорректное планирование таможенных пошлин и сборов (при импорте оборудования).
3. Неправильное возмещение НДС в бюджет, а также самих инвестиций без учета НДС или таможенных пошлин.
4. Неправильное распределение инвестиций во времени. Проекты с одинаковым сроком окупаемости могут демонстрировать значительно отличающуюся эффективность по другим критериям, потому, что распределение денежных потоков у них будет разным.
5. Неверная ставка дисконтирования. Проблемы начинаются при расчете WACC. Использование при этом балансовых долей заемного и собственного капитала не всегда правильно.
6. Неправильное планирование изменений рабочего капитала. На первом этапе проекта величина рабочего капитала может изменяться из-за увеличившихся запасов, дебиторской и кредиторской задолженности.

В данной работе мы приведем пример бизнес-плана «Обновление основных фондов для развития производства комплектующих изделий» на базе ОАО «Муромский ремонтно-механический завод».

Суть проекта заключается в расширении и обновлении производства на базе применения оборудования более высокого качественного уровня, внедрения и выпуск новых изделий (а именно, Ковш 463, Ковш 520, агрегат снегоуборочный С173, К18 Щетка дорожная, КП18 Щетка с системой орошения), а также, внедрить новое оборудование (окрасочные линии и окрасочная камера).

Предполагаемый объем реализации проектной продукции, согласно плану составит: Ковш 463 - 400 шт., Ковш 520 - 400 шт., Агрегат снегоуборочный С173 - 100 шт., К18 Щетка дорожная - 250 шт., К181 Щетка с орошением 250 шт. В рамках плана предполагается производить продукцию технически более сложную с минимальными затратами и в соответствии с мировыми стандартами.

Внедрение новой продукции позволит повысить рентабельность производства. За счет продвижения новой продукции на рынки планируется замена изделий с низким уровнем рентабельности и не пользующихся спросом, увеличение объема производства.

Увеличится использование существующего оборудования, площадей, привлекутся дополнительные кадры, повысится сменность и в конечном итоге прибыльность.

Производство продукции предполагается разместить на площадях завода. Для увеличения объемов производства, выполнения требований по качеству новой продукции, необходимо закупить новое оборудование.

Инвестиционные средства расходуются на приобретение комплексной окрасочной линии, окрасочной камеры ALTMALER с гидрофильтром (водяной завесой) и формирование фонда оборотных средств до выхода проекта на окупаемость.

Продолжительность проекта 10 лет. Для организации расширения и обновления производства необходимы инвестиции в основной и оборотный капитал. Общие капитальные затраты (инвестиции) составляют 13 306 500 руб. Для восполнения потребности в инвестициях предполагается привлечение заемных средств в форме банковского кредита сроком 5 лет в сумме 11 500 000 руб. под 20% годовых. Потребности в инвестициях складываются из разных показателей. Необходимо учитывать строительные сметы, НДС (общая стоимость с учетом НДС будет намного выше, чем предполагалось), проценты по кредитам.

На рынке товаров промышленного назначения покупателей меньше, чем на рынке товаров широкого потребления. Цены ОАО «МРМЗ» не превышают цен прежних поставщиков, рекламации на качество продукции отсутствуют, поставки осуществляются точно вовремя в необходимом количестве. ОАО «МРМЗ» стремится к постоянному пополнению и обновлению ряда выпускаемых изделий, гарантированному качеству и доступной цене на продукцию завода. Потребителями продукции ОАО «МРМЗ» является более 200 предприятий, организаций и фирм, как в Российской Федерации, так и в странах ближнего зарубежья.

Степень напряженности конкурентной среды по рынку высокая, но ОАО «Муромский ремонтно-механический завод» обладает большим производственным потенциалом, использует современную технологию обработки металлов.

Реализация проекта обеспечивает следующие значения показателей эффективности: ЧДД проекта равен 1318,7, индекс доходности – 1,01, внутренняя норма рентабельности – 23,4%. Срок окупаемости проекта при оценке статическими методами составляет четыре года, при оценке динамическими методами – пять лет. Срок окупаемости является достаточно длительным, однако, поскольку проект связан с инвестициями в реальную сферу, его можно признать приемлемым.

Литература

1. Горемыкин В.А. Энциклопедия бизнес-планов: Методика разработки. 75 реальных образцов бизнес-планов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Ось-89», 2013. – 1120 с.
2. Трунин Г.А., Щека А.А. Методические указания к разработке бизнес-плана малого и среднего бизнеса. – Владимир, 2016 г.
3. Васина А.А. Оцениваем экономическую привлекательность инвестиционного проекта: не что обратить внимание? // Журнал «ПЭО». – 2016. – №180. – С. 24-36.
4. Дарявина Н.М. Инвестиционное проектирование: от идеи до ее воплощения // Справочник экономиста. – 2014. – № 5 (131). – С. 12-21.
5. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Бундина Е.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: katya.bundina@mail.ru*

Анализ финансовых результатов промышленного предприятия и пути их повышения (на примере АО «Муромский стрелочный завод»)

Анализ финансовых результатов – это исследование полученной прибыли предприятием или убытка, как в абсолютной величине, так и в коэффициентном соотношении. Анализируются все виды прибыли (валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль). Анализ также ведется с использованием коэффициентов: рентабельность продаж, рентабельность активов и собственного капитала.

Объектом исследования - является акционерное общество «Муромский стрелочный завод» (АО «Муромский стрелочный завод»).

Миссией АО «Муромский стрелочный завод» является стать ведущим производителем широкой номенклатуры материалов верхнего строения пути для железных дорог на основе внедрения новейших технологий.

АО «Муромский стрелочный завод» выпускает следующие виды продукции: стрелочные переводы; глухие пересечения; съезды; сбрасывающие стрелки; башмакосбрасыватели; другие виды продукции.

Важные элементы финансовых результатов – доходы и расходы предприятия определяются в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Согласно п.2 ПБУ 9/99, доходами от обычных видов деятельности признается выручка от продажи продукции, товаров и оказания услуг. [1].

Согласно с п.2 ПБУ 10/99, расходами организации признаются затраты, которые связаны с изготовлением продукции и ее реализацией, а также приобретение и продажа товаров.[2]

На нынешний день выработался определенный алгоритм анализа финансовых результатов предприятия. Его реализация зависит от установленных целей и задач, а также от информационный базы анализа. Если рассмотреть анализ финансовых результатов, как часть анализа бухгалтерской отчетности, то можно выделить следующие его этапы:[3]

1. Анализ структуры и динамики показателей отчета о финансовых результатах
2. Анализ доходов и расходов по видам деятельности
3. Анализ прочих доходов и расходов
4. Факторный анализ прибыли
5. Анализ рентабельности

Цель анализа: получение информации, которая дает наиболее точную картину финансового состояния предприятия, также помогает своевременно выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и найти резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансовых результатов дает оценку объему реализации, величине затрат и чистой прибыли предприятия. Проанализируем финансовые результаты на примере предприятия АО «Муромский стрелочный завод» за период 2014-2015гг.

Таблица 1

Анализ финансовых результатов

№ п/п	Показатель	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста (снижения), %
1	2	4	5	6 = 5 – 4	7 = 5 / 4 x 100
1	Выручка	2 781 737	2 823 502	41 765	101,5

2	Себестоимость продаж	2018240	2151182	132 942	106,6
3	Валовая прибыль	763 497	673 320	-90 177	88,2
4	Прибыль (убыток) от продаж	335873	228554	-107 319	68,0
5	Прочие доходы	488096	749944	261 848	153,6
6	Прочие расходы	510837	649095	138 258	127,1
7	Прибыль (убыток) до налогообложения	202393	240139	37 746	118,6
8	Чистая прибыль	116878	194561	77 683	166,5

По данным расчетам можно сделать вывод, что предприятие достигло хороших результатов в своей деятельности, так как получило больше чистой прибыли в 2015 году на 77683 тыс.руб.(или на 66%). Выручка от продаж увеличилась в 2015 году на 41765 тыс.руб. Прибыль до налогообложения увеличилась 37746 тыс.руб.(или на 118%).Но имеет место снижение показателей: валовая прибыль снизилась на 90177 тыс.руб.(или на 12%), и прибыль от продаж на 107319 тыс.руб.(или на 32%). Темп роста себестоимости превышает темп роста выручки на 5,1 %. По всем видам прибыли наблюдается существенное снижение

В связи с этим были разработаны основные направления увеличения финансовых результатов:

- 1) Снижение себестоимости продукции
- 2) Увеличение выручки, за счет привлечения новых партнеров

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации». ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации». ПБУ 10/99 (утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. №33н).
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 237с

Ванюшкина Е.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kat.vanyuschckina@yandex.ru*

Направления совершенствования расчетов с дебиторами и кредиторами

Совершенствование расчетов с дебиторами и кредиторами является актуальной проблемой практически для каждого предприятия, независимо от организационно-правовой формы и вида деятельности.

В настоящее время существует достаточно много инструментов управления дебиторской и кредиторской задолженностью - начиная от оценки платежеспособности контрагента, правильного выбора формы и оплаты поставки, определения предельно допустимой величины дебиторской и кредиторской задолженности и заканчивая факторингом.

Так, для совершенствования учета и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами предприятиям предлагается следующий комплекс мероприятий:

1. Страхование кредитных рисков (дебиторской задолженности).

Страхование кредитных рисков (ДЗ) – это защита бизнеса производителя (поставщика) товаров, услуг по сделкам коммерческого кредитования с условием об отсрочке или рассрочке платежа против неплатежей, задержки платежей или несостоятельности (банкротстве) контрагента, в том числе и при самоликвидации. [12]

2. В части совершенствования системы внутривозвратного контроля рекомендуются следующие мероприятия:

- постоянно следить за соотношением расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности;
- следует организовать на предприятиях систему аналитического учета дебиторской задолженности расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- производить классификацию покупателей в зависимости от вида оказываемых услуг, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
- разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности, предоставления покупателям скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств;
- проводить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям, а также по срокам образования задолженности или срокам их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию. [2]

3. Работа с просроченной задолженностью в виде претензионной работы.

Она состоит из следующих этапов:

- 1) Регулярные звонки-напоминания.
- 2) Направление контрагенту акта сверки взаиморасчетов.
- 3) Личные визиты.
- 4) Предсудебное уведомление о взыскании.
4. Создание резерва по сомнительным долгам.

Особенности данного метода состоят в том, что для определения суммы отчислений в резерв по сомнительным долгам необходимо, чтобы были выполнены некоторые действия (порядок формирования резерва предусмотрен в Налоговом кодексе РФ). [10]

5. Использование современных форм рефинансирования задолженности: форфейтинг и факторинг.

Факторинг – вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками или фактор-компаниями мелким и средним фирмам-клиентам. [11]

Форфейтинг – операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером); специфическая форма кредитования торговых операций. [6]

6. Критический срок уплаты долга - это дата, не позднее которой должен быть осуществлен платеж по предоставленному коммерческому кредиту.

7. Мотивация сотрудников для решения проблем с дебиторами и кредиторами

Мотивация персонала – одна из наиболее сложных проблем управления персоналом: для одних сотрудников основополагающим фактором остается заработная плата, а для других – перспектива роста, интерес к самой работе, взаимоотношения в коллективе, социальный пакет и многое другое. [1]

Кроме рассмотренных выше мероприятий также существуют неденежные способы погашения задолженностей:

1. Товарообменные (бартерные) операции

Бартерная сделка – прямая товарообменная операция, проводимая на сбалансированной по стоимости основе с взаимной передачей права собственности на товар без использования денежных операций. [7]

2. Уступка права требования (цессия)

Цессия – соглашение о замене прежнего кредитора, который выбывает из обязательства, на другого субъекта, к которому переходят все права прежнего кредитора. [9]

3. Взаимозачет задолженностей

Иногда организации по отношению друг к другу могут выступать одновременно и кредитором, и дебитором, и в этом случае, при отсутствии денежных средств, задолженности можно погасить зачетом взаимных требований. [8]

4. Переоформление дебиторской задолженности в векселя

Вексель – это ценная бумага, удостоверяющая простое и ничем не обусловленное личное обязательство векселедателя либо другого указанного векселедателем плательщика уплатить при наступлении указанного в векселе срока определенную сумму денежных средств владельцу векселя. [5]

5. Соглашение об отступном

Отступное – это один из способов мирового соглашения по прекращению обязательств. Это право каждой из сторон отказаться от исполнения договора с уплатой другой стороне денежной суммы или передачей имущества (ст. 421 ГК РФ). [3]

6. Новация

Новация – взвешенное и взаимоприемлемое волевое соглашение сторон о замене текущего обязательства, которое существует между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной объект или способ исполнения. В результате чего долг погашается, а взамен него у компании-должника возникают другие обязательства. [4]

Таким образом, выбор способа управления дебиторской и кредиторской задолженностями позволит контролировать состояние расчетов с контрагентами, снизить риск их невозврата и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия задолженностей, вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов. А это, в свою очередь, приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Литература

1. Бабенко С.А. Проблемы организации учета дебиторской и кредиторской задолженности / С.А. Бабенко, Г.Ю. Бутагорина // Современная наука – агропромышленному производству. – 2014. – с. 3-7;

2. Берлина С.Х. Совершенствование организации учета и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами на предприятии / С.Х. Берлина // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социохозяйственного развития. – 2016. – с. 24-28;

3. Богатая И.Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонова. — Москва: КноРус, 2016. — 580 с.;

4. Ботвич А.В. К вопросу выбора инструментов управления задолженностями / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова // Достижения вузовской науки. – 2015. – №16. – с. 107-112;
5. Долгушина В.А. Неденежные способы погашения дебиторской и кредиторской задолженности / В.А. Долгушина, М.Л. Слободян // Экономика и управление в 21 веке: тенденция и развитие. – 2016. - №28 (1). – с. 190-197;
6. Инновационный менеджмент. Практикум: учебное пособие / Я.Д. Вишняков, К.А. Кирсанов, С.П. Киселева. — Москва: КноРус, 2015. — 325 с. — Для бакалавров;
7. Козлов В.К. Бартерные операции / В.К. Козлов // В мире научных открытий. Материалы XIV Международной научно-практической конференции. Центр научной мысли.– 2014. – с. 183-186;
8. Кузнецова И.М. Особенности отражения в бухгалтерском учете неденежных расчетов / И.М. Кузнецова // Сфера услуг: инновации и качество. – 2013. - №13. – с. 6;
9. Найденова Р.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. — Москва: КноРус, 2017. — 208 с.;
10. Наумова Л.Г. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Л.Г. Наумова // Вестник Тверского Государственного Технического Университета. Серия: науки об обществе и гуманитарные науки. – 2014. - №1. – с. 216-220;
11. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.В. Никитина. — Москва: КноРус, 2016. — 328 с.;
12. Щелканов А.А., Васьков В.О. Кредитный менеджмент на предприятии и эффективные инструменты управления дебиторской задолженностью / А.А. Щелканов, В.О. Васьков // Ученые записки международного банковского института. – 2016. - №16. – с. 99-114.

Гудина М.Д.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.И. Пугина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: gudina.m@list.ru

**Исследование финансового положения предприятия
на основе анализа оборотных активов
(на примере ОАО «Ковровского электромеханического завода»)**

Оборотный капитал является одной из составных частей имущества предприятия. Состояние и эффективность их использования — одно из главных условий успешной его деятельности. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным активам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования [1].

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что анализ оборотного капитала является наиболее важным направлением анализа бухгалтерской отчетности, так как по изменению динамики и структуры оборотных активов определяется платёжеспособность предприятия, его производственные возможности и востребованность данного предприятия на рынке [3].

Чтобы определить, как влияет анализ оборотных активов предприятия на финансовую устойчивость, рассмотрим предприятие ОАО «Ковровский электромеханический завод».

Открытое акционерное общество «Ковровский электромеханический завод» (сокращенное наименование – ОАО «КЭМЗ»), основанный в 1898 году, в настоящее время представляет собой современное, динамично развивающееся предприятие.

Основным видом деятельности Общества является производство и ремонт продукции производственно-технического и специального назначения в области приборостроения, станкостроения, легкой промышленности, сельского хозяйства, машиностроения, связи, нефтегазовой промышленности, судостроения, медицины.

Доля оборотных активов в общем объеме имущества предприятия ОАО «КЭМЗ» за анализируемый период с 2013-2015 год увеличилась на 5,58% и составляет 75,65%. Данное изменение свидетельствует об ускорении общей оборачиваемости активов предприятия за анализируемый период.

На 2015 год в структуре оборотного капитала предприятия ОАО «КЭМЗ» наибольший удельный вес имеют производственные запасы (52,1%).

Дебиторская задолженность в общей структуре оборотных активов составляет 42,9%. Денежные средства в структуре оборотных активов за анализируемый период 2013-2015 гг. увеличиваются на 3,1%.

На 2015 год производственные запасы увеличились по сравнению с 2013 годом на 2 045 372 тыс. руб. Темп прироста запасов в 2015 году составляет 92,3%. Данное изменение произошло в основном за счет увеличения запасов сырья и материалов, и других аналогичных ценностей. Значительное уменьшение запасов готовой продукции на период 2013-2015 годы говорит о рациональной организации управления запасами, сложенной и эффективной организации производства и сбыта продукции.

В 2015 году показатель дебиторской задолженности увеличился на 1 023 487 тыс. руб. Темп прироста составляет 41,3%. Скорее всего, такое значительное увеличение произошло из-за невозврата денежных средств за отгруженную продукцию.

Анализируя дебиторскую задолженность на период 2013-2015 года было определено, что резкое увеличение способствовало неэффективная кредитная политика по отношению к покупателям и заказчикам, а также об увеличении спроса на продукцию и объема продаж, или же можно говорить о неплатежеспособных покупателях и заказчиках [1].

Таким образом, рост дебиторской задолженности может свидетельствовать о снижении эффективности сбытовой деятельности, увеличении периода расчета с покупателями, а также о нерациональном использовании активов предприятия ОАО «КЭМЗ».

Динамика краткосрочных финансовых вложений за анализируемый период 2013-2015 гг. увеличивается на 51 000 тыс. руб. Темп роста данного показателя – 440%. Данный показатель характеризует финансовую активность предприятия. Поэтому мы можем сделать вывод, что данное предприятие вело активную финансовую деятельность.

Денежные средства увеличиваются на 272515 тыс. руб. Темп роста в 2015 году по сравнению с базисным 2013 составляет 950,8%. Данное изменение имеет положительное значение, но не значительно влияет на ситуацию, так как денежные средства имеют очень низкое значение (0,7%) в структуре оборотных средств. Увеличение произошло в основном за счёт валютного счета (на 7726 тыс. руб.) Данное увеличение денежных средств позволит повысить ликвидность оборотного капитала предприятия, а также его оборачиваемость.

Проведя анализ по данному объекту исследования, было обнаружено снижение финансовой устойчивости. Главной причиной такого снижения является нерациональное управление активами предприятия [4].

Для того, чтобы предприятие ОАО «КЭМЗ» имело экономическую стабильность и платежеспособность, необходимо осуществить:

- нормирование и ликвидация сверхнормативных запасов и материалов;
- приближение поставщиков сырья, комплектующих к производству;
- расширение складской системы материально-технического обеспечения;
- комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ [2];
- оптимизация расчетов с покупателями;
- систематический контроль над состоянием дебиторской задолженности;
- установление эффективных форм расчетов с потребителями.

Финансовому отделу предприятия рекомендуется произвести стабилизацию структуры активов, что даст возможность установить размер абсолютного и относительного прироста, а также уменьшение всего имущества или отдельных его видов. Если в дальнейшем структура активов останется без внимания руководства предприятия, то оно может потерять финансовую устойчивость и спровоцировать кризисное состояние [5].

Литература

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. – Минск: "Новое знание", 2014. – с.127-214.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа/ А.Д. Шеремет - М.: Инфра-М, 2014. - 152 с.
3. Бережной, В.И. Управление финансовой деятельностью предприятия/ В.И. Бережной, Е.В. Бережная. - СПб.: Питер, 2015.- с.84-240
4. Петров, Ю.В. Экономическая теория : учебник / Ю.В. Петров, А.В. Сидоров. СПб.: Астрель, 2014. – 131 с.
5. Молибог, Т. А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Т.А. Молибог, Ю.А. Молибог. - М.: Владос, 2014. - 278 с.

Елынина И.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: iraelinina@mail.ru*

**Проблемы совершенствования финансирования бюджетных учреждений
в современных условиях (на примере ГБУ ДО «Детский санаторно-оздоровительный
образовательный центр «Лазурный»
(круглогодичного действия)»)**

Известно, что финансирование государственных учреждений играет очень важную роль в экономическом развитии всего государства. И очень важно своевременно определить и решить потенциальные проблемы в данной сфере. Из-за недостаточности субсидирования и финансирования со стороны государства значительная часть госучреждений вынуждена искать средства на свое существование за счет дополнительного финансирования.

Достижение целей и реализации задач, поставленных перед экономикой страны, во многом зависит от финансового благосостояния всех государственных и муниципальных организаций.

Государственное бюджетное учреждения дополнительного образования «Детский санаторно-оздоровительный образовательный центр «Лазурный» (круглогодичного действия)» является таким учреждением. Основными целями его деятельности являются:

- создание оптимальных условий для полноценного отдыха, обучения, воспитания и укрепления здоровья детей;
- обеспечения непрерывного образования, на основе сочетания базового образования и социально значимых дополнительных образовательных программ;
- реализация дополнительных образовательные программы и услуг в интересах личности, общества, государства;
- обеспечения взаимосвязанной санаторно-оздоровительной, образовательной деятельности, направленной на охрану и укрепление здоровья детей;
- профилактическое лечение и максимальное оздоровление детей на базе лечебно-оздоровительных мероприятий с использованием климатических условий и закаливающих процедур;
- восстановление нарушенных функций, стабилизации патологического процесса, улучшения иммунологической реактивности, общего состояния здоровья детей, их социальной адаптивности.

В результате проведенного исследования было выявлено, что бюджетные учреждения не могут в современных условиях обходиться без поддержки со стороны государства. Однако, следует отметить, что из государственного бюджета удовлетворяются потребности в финансировании только на 30 - 40 процентов. Функционирование бюджетных учреждений в последнее десятилетие в кризисных условиях происходило путем неполного и нестабильного финансирования.

Существующей системе финансирования присущи следующие проблемы:

1. Непрозрачность финансового планирования. Агрегированные показатели о бюджете и даже бюджетной росписи не характеризуют обоснованность расходов.
2. Затратный принцип финансирования, т.е. отсутствие стимулов к снижению затрат.
3. Негибкость системы исполнения сметы расходов, а именно отсутствие оперативного механизма изменения сметы.
4. Система норм и нормативов не учитывающая территориальную дифференциацию.

Рассматриваемое учреждение на сегодняшний день сталкивается со следующим рядом проблем:

- 1) Недофинансирование основных направлений деятельности, связанное с нехваткой средств в бюджете.

Недофинансирование наблюдается по всем рассматриваемым статьям за исключением расходов по приобретению нефинансовых активов. Его наличие отрицательно влияет на деятельность учреждения по оказанию населению социально-культурных услуг в необходимом объеме и эффективность использования ресурсов.

2) Недостаточный уровень оплаты труда.

На сегодняшний день уровень оплаты труда сотрудников бюджетных учреждений остается крайне низким, несопоставимым с оплатой труда в коммерческих предприятиях, банковской сфере, сфере торговли и т.д.;

3) Недостаточное использование возможностей по увеличению внебюджетных источников финансирования.

Таким образом, основным направлением совершенствования деятельности бюджетного учреждения является поиск возможности привлечения дополнительных средств за счет внебюджетных источников финансирования (предоставление платных услуг населению). По данному направлению планируется создание массажного кабинета, оказание платных услуг бассейна (секции по плаванию) для детей и подростков Выксунского района.

Литература

1. Федеральный закон от 08.05.2012 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
2. Панкова Д.А., Е.А. Головковой.- Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций.- М.: Новое знание, 2011. – С. –547
3. Белоножко М.Л. Государственные и муниципальные финансы. – Санкт-Петербург: Интермедия, 2014. – С. 208.
4. Родионова В.М., Баятова И.М., Маркина Е.В. Бухгалтерский учет и контроль в бюджетных учреждениях: Учебник / под ред. проф. В.М. Родионовой. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. – С. –232
5. Алексеева О.А., Осачинская О.А. Влияние межбюджетных отношений на эффективность финансирования бюджетных организаций // Экономика образования - 2011. - №12. - С.56-60

Ермаков Н.П.

*Научный руководитель: ст. преподаватель А.Р. Лебедев
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: buhmod.ermakov@yandex.ru*

Совершенствование использования основных средств на предприятии ОАО «Муромский ремонтно-механический завод»

Проблема повышения эффективности использования основных средств предприятий обрабатывающей промышленности занимает важное место. Если организация следит за тем, чтобы оборудование было в хорошем состоянии и рационально использовалось, то она может рассчитывать на повышение объема выпуска продукции, снижение ее себестоимости и трудоемкости изготовления. Кроме того, имея в арсенале современное оборудование, которое грамотно используется, можно добиться высокого качества и конкурентоспособности товара на рынке.

ОАО «Муромский ремонтно-механический завод» представляет собой многопрофильное машиностроительное предприятие, специализирующееся на производстве запасных частей, комплектующих и инструмента для железнодорожного транспорта, строительной техники и сварных металлоконструкций [1].

Анализ технического состояния основных средств за 2014 г. показал, что наибольшее значение коэффициента годности наблюдается у сооружений (0,74) и зданий (0,79); наибольшее значение коэффициента износа – у производственного инвентаря (0,85). Анализ возрастного состава оборудования выявил, что наиболее устаревшим и изношенным является сверлильное и фрезерное оборудование, средний возраст которого 20 лет; наименее устаревшим является сварочное оборудование, средний возраст которого 11 лет.

С целью повышения эффективности работы основных фондов анализируемого предприятия можно дать следующие рекомендации: вовремя обновлять и модернизировать оборудование; совершенствовать структуру оборудования за счет увеличения доли прогрессивных видов станков и машин; реализовывать или ликвидировать малоиспользуемое оборудование; ликвидировать простои оборудования за счет сдачи неиспользуемых средств в аренду; уменьшать издержки предприятия путем приобретения основных средств в лизинг.

Литература

1. <http://muromrmz.ru/> – ОАО «Муромский ремонтно-механический завод».

Журавлева Е.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель А.Р. Лебедев
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: katya.knyazek111@yandex.ru*

Управление денежными потоками предприятия (на примере ОАО «Муромтепловоз»)

Актуальность работы обусловлена тем, что управление денежными потоками является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. Этому способствует сокращение продолжительности производственного и финансового циклов, достигаемое в процессе результативного управления денежными потоками, а также снижение потребности в капитале, обслуживающей хозяйственную деятельность предприятия. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост суммы генерируемой во времени прибыли.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности предприятия. Даже у предприятий, успешно осуществляющих хозяйственную деятельность и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени. Синхронизация поступления и выплат денежных средств, достигаемая в процессе управления денежными потоками предприятия, позволяет устранить этот фактор возникновения его неплатежеспособности.

Полное фирменное наименование эмитента: **Открытое акционерное общество «Муромтепловоз»**. Предприятие занимает одно из ведущих мест в отрасли железнодорожного машиностроения. На ОАО "Муромтепловоз" созданы собственные тренажеры вождения для обучения механиков-водителей всех видов военной техники, включая танки. Это позволило Министерству обороны РФ значительно сократить материальные и финансовые затраты на подготовку механиков-водителей.

Предприятие находится в зоне катастрофического риска, оно полностью зависит от заемных средств, происходит замедленное погашение кредиторской задолженности. Усиливаются риски неплатежеспособности, кредитный риск, риск банкротства.

Одним из наиболее распространенных способов увеличения поступления денежных средств на предприятии является продажа или сдача в аренду внеоборотных активов. При этом если продажа обуславливает единовременный приток денежных средств, то аренда обеспечивает постоянное поступление денег в течение некоторого периода.

Повышение суммы чистого денежного потока может быть обеспечено за счет следующих мероприятий:

- систематический поиск резервов снижения себестоимости продукции (услуг), повышения ее конкурентоспособности с целью наращивания прибыли;
- совершенствование учетной и амортизационной политики, направленной на снижение налоговой нагрузки;
- усиление претензионной работы по своевременному и полному взысканию штрафных санкций и дебиторской задолженности;
- нахождение возможности реализации неиспользуемых основных средств, нематериальных активов и производственных запасов.

Литература

1. Кузнецов И.Д. Управление денежными потоками предприятия: учебн. пособие; под ред. А.Н. Ильченко, 2013
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебн. пособие, 2010
3. www.economik.ru
4. www.finfsy.ru

Зябкин Н.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: econom@mivlgu.ru*

Анализ налоговой нагрузки (на примере ООО «Кедр-М»)

Налоговое регулирование является важнейшей частью экономики нашей страны, оно осуществляется на основании НК РФ и федеральных законов о налогах и сборах. Налоги – обязательный и безвозмездный платёж организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сбор - это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

НК РФ подразделяет налоги на [1]:

1) Федеральные:

— Налог на добавленную стоимость;

— Налог на прибыль;

— Акцизы;

— Налог на доходы физических лиц;

— Налог на добычу полезных ископаемых;

— Водный налог;

— Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

— Государственная пошлина.

2) налоги субъектов РФ (региональные):

— налог на имущество организаций;

— налог на игорный бизнес;

— транспортный налог.

3) местные:

— земельный налог

— налог на имущество физических лиц.

В зависимости от плательщика налога налоги подразделяются на налоги, уплачиваемые:

1) юридическими лицами;

2) гражданами (физическими лицами).

Но налоги это тем же временем и бремя, которое несёт на себе отечественный бизнес. Каким способом можно снизить налоговую нагрузку, рассмотрим на примере ООО «Кедр-М».

ООО «Кедр-М» располагается в г. Муроме. Основным видом деятельности ООО «Кедр-М» является: производство мебели в стиле шале. Далее мы проведём анализ и узнаем сколько данное предприятие смогло сэкономить благодаря налоговым льготам и вычетам.

Данное предприятие работает по упрощённой системе налогообложения, налог начисляется с полученного дохода. Налоговая ставка ООО «Кедр-М» составляет 4 %, вместо 6%. [2]. Выручка за 2016 год составила 21740 тыс. руб., налоги на прибыль 870 тыс.руб. При ставке 6%, налог на прибыль предприятия составил бы 1304,4 тыс. руб. Принятый закон помог сэкономить 434,4 тыс.руб.

На исследуемом предприятии работает 20 человек. Фонд заработной платы равен 170787,29 руб. на декабрь 2016 г., за вредные условия труда облагаемая база уменьшается на 4% и составляет 164 659,11 руб.

В Фонд социального страхования, согласно определённому 8 классу профессионального риска в декабре 2016 г., размер страхового тарифа составляет 0,9 %. Взносы в ФСС равны 1 481,93 руб.

Взносы в пенсионный фонд РФ составляют 20% или 32 931,81 руб.

Перечисления за налог на доходы физических лиц в декабре 2016 года составили 18 103 руб. с ФЗП 164 659 ,11 руб. за счёт вычетов на детей на общую сумму в 25400 руб.

Согласно п.8 части 1 статьи 58. Пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков страховых взносов в переходный период 2011 - 2027 годов, ООО «Кедр-М» освобождается от уплаты в фонд обязательного медицинского страхования и ставка в ФСС составляет 0,9%.

При отсутствии данных льгот и вычетов отчисления во внебюджетные фонды составили бы 51 236 руб. за декабрь 2016 г., а налог на доходы физических лиц 22 202 руб. Таким образом общая экономия составила 20 923 руб.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Закон Владимирской области от 10 ноября 2015 г. №130- 03 «Об установлении дифференцированных налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих упрощённую систему налогообложения» Раздел 2. Раздел С. Обрабатывающие производство п.31

Кирина К.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kirina.crist@yandex.ru*

Роль финансового анализа в системе управленческого учета

В процессе хозяйственной деятельности предприятия возникает необходимость в анализе финансового состояния и результативности его работы. Принятие управленческих решений и прогнозирование дальнейшей финансовой ситуации невозможно без учёта текущего положения дел субъекта хозяйствования.

Для исследования уровня качества работы предприятия используется комплексный анализ хозяйственной деятельности и финансовый анализ как одна из его важнейших составляющих.

Финансовый анализ представляет собой методику оценки текущего и перспективного финансового состояния предприятия на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации. Он проводится с целью обеспечения информационной базы для разработки стратегии дальнейшего развития предприятия [1].

Задачи финансового анализа: изучение основных показателей деятельности предприятия (оценка его финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности и т. п.); выявление перспектив дальнейшего развития хозяйствующего субъекта; прогнозирования дальнейшей динамики финансовых показателей [2].

Именно поэтому финансовый анализ является важным элементом в системе управления, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов-прогнозов и управленческих решений и контроля их выполнения с целью повышения эффективности функционирования торгового предприятия.

За последние два десятилетия в России несколько раз менялись нормативное регулирование финансовой отчётности, что приводило к необходимости изменения методик финансового анализа.

В нашей стране финансовый анализ проводится с помощью различных методик как заимствованных, так и отечественных. Выбор конкретных показателей и способов их сопоставления зависит от субъективных причин (опыта, уровня знаний аналитика). Перед современными учёными и практикующими менеджерами остро стоит вопрос о создании универсальных методик финансового анализа [3].

Таким образом, финансовый анализ занимает особое место в системе управления предприятия. Правильно проведённый, отражающий объективное положение дел, он указывает на степень эффективности управления организацией. Опираясь на выявленные с помощью финансового анализа сильные и слабые стороны, менеджеры имеют возможность скорректировать экономическое положение предприятия, принимать верные управленческие решения.

Литература

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Н.А. Никифорова. - 2-е изд. - М. : Дело и сервис, 2015. - 336 с.
2. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности/ М.И. Баканов. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 405 с.
3. Шевченко О. Ю., Завадская В. В. Проблемы российского финансового анализа на современном этапе // СТЭЖ. 2010. №9. С.98-100.

Климаков Е.Ю.

Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: klimakov10@mail.ru*

Особенности методов финансовой диагностики предприятия (на примере АО «Муромский хлебокомбинат»)

Для принятия верных решений в работе предприятия, следует проанализировать обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность предприятия. Оценка этих показателей играет первостепенную роль в процессе управления компанией [1].

Результативное руководство фирмой, включая планирование, контроль и усовершенствование тенденции работы, может быть достигнуто только с использованием результатов анализа финансовых показателей [4]. Платежеспособность в целом определяет финансовое состояние предприятия, позволяющее ему выполнять свои денежные обязательства [2]. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. По этой причине рассмотрению платёжеспособности, ликвидности и оценке финансовой устойчивости организации уделяется большое количество внимания.

Уровень платёжеспособности предприятия в долгосрочной перспективе нельзя определить без оценки его финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей и определяется соотношением материальных оборотных средств (запасов) и величин собственных и заемных средств для их формирования. Обеспечение запасов источниками средств для их формирования является сущностью финансовой устойчивости предприятия, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

В качестве анализируемого объекта рассматривается отчетность АО «Муромский хлебокомбинат» за 2013-2015 год.

При анализе финансовой устойчивости была использована балансовая модель и трехкомпонентный показатель, которые выявили неустойчивое положение предприятия. Анализ платежеспособности и ликвидности за анализируемые 2013 -2015 года, показал, что баланс является абсолютно неликвидным, а предприятие – неплатежеспособным [3].

Причинами, выявленных результатов, стали:

- недостаток собственных и привлеченных источников средств для формирования запасов за 2013 -2015 года;
- предприятие полностью зависит от заемных средств, происходит замедленное погашение кредиторской задолженности;
- высокой финансовой зависимостью от покупателей и заказчиков, доля дебиторской задолженности в имуществе предприятия составило на 2013- 23%, на 2014 – 26%, на 2015 – 33%. что негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия.

Так же была проведена диагностика вероятности банкротства с помощью нормативного метода и метода Z-счета, что выявило очень высокую вероятность банкротства.

Для эффективной диагностики предприятия, был проведен анализ движения денежных средств коэффициентным методом, который показал, что за 2013 – 2014 год предприятие не в состоянии при помощи собственных средств погасить обязательства, а в 2015 году только на 21%.

Для укрепления устойчивости, повышению платёжеспособности предприятия рекомендуется провести мероприятия по эффективному использованию оборотного капитала, так как финансовая устойчивость предприятия и его финансовое состояние в целом находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы,

превращаются в реальные деньги. Ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает потребность в них [5].

Основными направлениями улучшения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия стали:

- передача дебиторской задолженности на факторинг банку. При проведении расчетов, показало, что факторинг экономически выгоден предприятию, что снижает степень зависимости от дебиторов на 9 %;

- внедрение механизма скидок и предоплаты для покупателей, что повышает оборачиваемость дебиторской задолженности, сокращает сроки отвлечения денежных средств в расчетах с покупателями и улучшает показатели ликвидности;

- получение прибыли за счет сдачи имущества в аренду и погашение ей части кредиторской задолженности.

Реализация вышеуказанного комплекса мероприятий позволит повысить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия/

Литература

1. Бабичев, С.Н. Факторинг: учебное пособие / С.Н. Бабичев, А.А. Лабзенко, А.Ю. Подлеснова. – М.: Маркет ДС, 2014. – 208 с.
2. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. Учебник / А.Н. Жилкина.– М.: ИНФРА-М, 2012.– 332 с.
3. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.-475с.
4. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: электронный учебник для вузов / Т.А. Вайс, Е.Н. Вайс, В.С. Васильцов [и др.] – Электрон. дан. и прогр. – М.:КНОРУС, 2013. – 1 электрон. опт. диск (CDROM): зв., цв.
5. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2015. 112с.

Кондратьева Е.П.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: iliacondratjev@yandex.ru*

Анализ и оптимизация управления денежными потоками предприятия

В современных условиях предприятия могут отдавать предпочтение разным стратегиям и тактикам своего развития. Самофинансирование, которое сможет обеспечить их финансовую устойчивость, является одной из базовых целей, которая может быть достигнута за счет прибыли. Управление денежными потоками является необходимым инструментом получения прибыли. Эффективно организованные денежные потоки выступают важнейшим звеном финансовой системы предприятия. Денежные потоки, подобно легким, призваны обеспечивать предприятие «кислородом» - притоками денежных средств. Очень важно знать базовые механизмы анализа движения денежных потоков и уметь вовремя реагировать на дисбаланс притоков и оттоков денег на предприятии. Таким образом, умение оперативного и эффективного управления денежными потоками выводит предприятие на новый уровень экономического развития.

В условиях нестабильности политической и экономической ситуации необходимо вести постоянный мониторинг денежных потоков. Отсутствие внимания к этому важному инструменту, впоследствии, может повлечь не только убытки, но и потерю ликвидности и платежеспособности предприятия, увеличить риск банкротства. Именно этим и обоснована актуальность данной темы.

Целью данной работы является: проведение анализа денежных потоков предприятия ОАО «Муромского ремонтно-механического завода» прямым и косвенным методами, проверка уровня их синхронности генерирования на предприятии за 2013-2015гг., а также предложение способов решения выявленных проблем.

Проведя анализ состава денежного потока прямым методом в целом по 3 группам операций, было выявлено несколько основных направлений притока и отток денежных средств. Самый большой приток наблюдается по текущим операциям. Он состоит в основном из поступления от продажи продукции товаров работ услуг. В целом наблюдается тенденция уменьшения поступлений по текущим операциям.

По оттоку текущих операций наибольший вес имеют статьи: платежи поставщикам за сырье и материалы и оплата труда работникам. Сальдо текущих операций за 2015 год отрицательно и составляет -29837 тыс. руб., что свидетельствует о недостаточности поступлений для покрытия платежей, возникающих по текущим операциям, несмотря на положительные сальдо за предыдущие два года.

По инвестиционным операциям суммы поступления и платежи намного меньше. Предприятие инвестиционно-малоактивно. Основной статей в платежах является: приобретение создание мобилизация реконструкция и подготовка внеоборотных активов. Отрицательный денежный поток обоснован тем, что инвестиционная деятельность потребляет денежные средства, поскольку предприятия чаще приобретают новые активы, чем продают.

Поступление и платежи по финансовым операциям представлены двумя статьями: получением кредитов и займов и погашением векселей, кредитов и займов. Сальдо по этому виду операций на 2013 год отрицательно и составляет -3017 тыс. руб. На 2014 и 2015 год положительно 7157 тыс. руб. и 29586 тыс. руб. соответственно. Положительный или отрицательный денежный поток от финансовой деятельности могут сменять друг друга. Обычно, при нехватке денежных средств в операционной и инвестиционной деятельности, пользуются внешними заимствованиями; когда операционная деятельность создает избыточный денежный поток, он часто идет на покрытие задолженности.

Анализ косвенным методом помогает увидеть: почему происходит уменьшение денежного потока, какие факторы на него повлияли, основные источники притока и оттока денежных средств. Благодаря проведенному анализу можно сделать выводы:

1) На 2013 год изменение чистой прибыли равно 32933,00 тыс. руб., а изменение денежных средств составило -3411,00 тыс. руб. Основными причинами такого отклонения стали:

— уменьшение притока из-за погашение кредитов и займов, уменьшение объема кредиторской задолженности на 2 552,00 тыс. руб.;

— увеличение оттока средств во внеоборотные активы, увеличение запасов, а также рост краткосрочных финансовых вложений на 126,00 тыс. руб.

2) В 2014 году наблюдается положительное изменение денежных средств 1 152,00 тыс. руб., изменение чистой прибыли составило 1 840,00 тыс. руб. Это произошло из-за:

— увеличения притока денежных средств по кредитам и займам на 7621,00 тыс. руб., притока от амортизируемых внеоборотных активов на 1 137,04 тыс. руб.;

— уменьшения оттока по дебиторской задолженности на 5200,00 тыс.руб. и снижения краткосрочных финансовых вложений.

3) В 2015 году наблюдается отрицательное изменение денежных средств в размере -1386,00 тыс. руб., изменение чистой прибыли за период равно 14 934,00 тыс. руб., это обусловлено значительным оттоком средств, связанных в дебиторской задолженности на 66560,00 тыс. руб.

В ходе анализа синхронности денежных потоков была выявлена тенденция превышения положительного денежного потока над отрицательным, сильное отклонение индивидуального потока от среднего значения за год. Такие результаты получены из-за роста дебиторской задолженности и нестабильного ее погашения.

В ходе анализа генерирования денежных потоков было выявлено, снижение удельного объема денежного оборота на единицу продукции в 2014 году по сравнению с 2013 на 0,73 в 2015 по сравнению с 2013 годом на 1,13, что свидетельствует об ослаблении генерирования денежных потоков предприятия в процессе осуществления его хозяйственной деятельности.

Таким образом, проведя комплексный анализ, были выявлены следующие проблемы:

— Значительное увеличение дебиторской задолженности за 2015 год;

— Уменьшение уровня генерирования денежного потока за 3 года;

— Отсутствие синхронности притоков и оттоков за 2015 год.

Для их устранения предлагается:

1) Разработка и внедрение платежного календаря.

Платежный план, или платежный календарь, как нередко его называют, — это план платежей компании на определенный период времени. Он поможет правильно планировать притоки и оттоки денежных средств, минимизировать вероятность кассовых разрывов, следовательно, поможет вернуть стабильность и ускорить оборот денежных средств.

Платежный календарь формируется каждый месяц, однако, не существует стандартного универсального платежного плана, каждое предприятие составляет его по своему, в зависимости от специфики производства. Он может отражать потоки по дням, по неделям, по декадам либо же в общем по месяцам. Платежный календарь составляется на основе предоставленных данных о планируемых объемах и условиях продажи, о начислении налогов и заработной платы работников, о движении средств в кассе и т.д.

С помощью платежного плана можно предусмотреть суммы первостепенных платежей и второстепенных платежей. Именно так, прогнозируя, распределяя притоки и оттоки во времени, можно добиться внутренней стабильности предприятия.

2) Оптимизация дебиторской задолженности за счет факторинга.

Понятие факторинг закреплено на законодательном уровне. Все операции, связанные с данным видом услуг, регулируются главой 43 Гражданского кодекса РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

По сути, факторинг - это источник финансирования, при котором предприятие продает свою дебиторскую задолженность или иные права требования своих покупателей и заказчиков банку или факторинговой компании. Несомненно, такой способ очень привлекателен, так как

предприятие получает большую часть дебиторской задолженности практически сразу, что позволяет избегать кассовых разрывов.

Такие операции могут проводиться как с уже заключенными договорами по продаже товаров и предоставлению услуг, так и по сделкам, которые планируются в будущем, то есть предприятие-продавец может заключить договор с факторинговым агентом еще до самой отгрузки товара или момента предоставления услуг покупателю.

Стоимость факторинга складывается из нескольких составляющих:

- Плата (комиссия) за предоставление финансирования;
- Комиссия за обслуживание или плата за единовременное административное управление дебиторской задолженностью;
- Сбор (плата) за обработку отгрузочных и платежных документов.

Если речь идет о разовой сделке, стоимость факторинга окажется выше стоимости классического краткосрочного кредитования, так как кроме платы за пользование денежными средствами, включает дополнительные составляющие. Как единовременный источник ликвидации кассовых разрывов факторинг может быть выбран, если другие варианты привлечения финансирования по каким-либо причинам не возможны или недостаточны по объему. Также в отличие от кредита факторинг позволяет оптимизировать дебиторскую задолженность, уменьшение которой благоприятно скажется на чистом денежном потоке.

Литература

1. Кеменова А.В. Управление денежными потоками компании: Монография. М.:Инфпа-М.,2016г
2. Кокин А.С, Ясенев В.Н. Финансовый менеджмент, 2-е изд., -511с. 2009
3. Поникарова М.Ю. Управление денежными потоками на примере ПК «НИКОЛЬСКОЕ РАЙПО»// Журнал: «Экономика и управление в XXI веке: Наука и практика» Выпуск №3, 2016 год. Стр. 128-135.
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>

Кочеткова А.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: nastenka_19_96@mail.ru*

Современные концепции управления затратами на примере ООО «МЭМ»

Современные экономические условия требуют от предприятий построения рациональной системы учета внутрипроизводственных затрат.

От эффективности системы управления затратами зависят экономическая устойчивость предприятия, его конкурентоспособность и платежеспособность.

При выборе оптимального управленческого решения возникает необходимость своевременного и полного обеспечения учета затрат оперативными данными о доходах и расходах предприятия, о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Уровень затрат влияет на эффективность использования производственного потенциала.

Таким образом, в основе успешной деятельности современного промышленного предприятия лежит объединение методов планирования, нормирования, учета, анализа и контроля затрат в единую систему управления затратами, ориентированную не только на решение оперативных задач, но и на достижение глобальных целей.

Все вышеперечисленное определяет возросшую актуальность и практическую значимость проблемы управления затратами.

В настоящее время получили распространение следующие системы управления затратами:

1. Концепция затратнообразующих факторов, согласно которой на формирование себестоимости продукции оказывают влияние функциональные и структурные факторы.

Функциональные (операционные) факторы оказывают прямое влияние на определение затрат и отражают эффективность использования внутрифирменных ресурсов и мощностей.

Структурные затратнообразующие факторы определяют состав затрат.

2. Концепция добавленной стоимости рассматривает составляющие затрат на всех этапах добавления стоимости, с целью максимизации разницы (добавленной стоимости) между величиной денежных средств, потраченных на приобретение сырья и материалов, и величиной выручки от реализации продукции.

3. Концепция цепочки ценностей учитывает анализ затрат процессов, происходящих во внешней среде предприятия. Цепочка ценностей представляет собой набор видов экономической деятельности, которые на каждом этапе добавляют продукту ценность.

4. Концепция альтернативности затрат, или затрат упущенных возможностей, предусматривает оценку альтернативных вариантов использования ресурсов с целью определения величины упущенной выгоды.

5. Концепции транзакционных издержек, в основе которой лежит отражение издержек взаимодействия субъектов экономики, связанных с оформлением экономических сделок и договоров, не влияющих на процесс создания стоимости.

6. Концепция ABC обеспечивает учет затрат по каждому виду продукции в части распределения накладных расходов, которые включаются в себестоимость продукции, что позволяет определить виды деятельности, приводящие к возникновению затрат, и исследовать основные носители затрат для этих видов деятельности.

7. Концепции стратегического позиционирования предполагает включение в сферу управленческого учета и анализа затрат подробной информации о стратегическом развитии компании, отрасли и экономики в целом.

Среди перечисленных концепций управления затратами наибольшее внимание уделяется концепциям, затрагивающим учетный аспект затратнообразования, к которым относятся функциональные затратнообразующие факторы и добавленная стоимость.

ООО «МуромЭнергоМаш» - самое современное в РФ предприятие по производству: многогранных опор линий электропередач, опор освещения и контактных сетей, строительных металлоконструкций и нестандартного оборудования, в том числе гидромеханического.

Завод оснащен крупнейшей в России высокопроизводительной линией горячего цинкования и уникальным оборудованием по металлообработке, обеспечивающим полный замкнутый цикл производства, высокую производительность, отличное качество, минимальные энергетические затраты и экологическую безопасность производства, отвечающую новейшим мировым стандартам.

Анализ структуры себестоимости продукции предприятия приведен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ структуры затрат на производство по экономическим элементам

Элементы затрат	2014 год		2015 год		Темп роста, %
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	
Материальные затраты	443493	46,83	273560	41,69	61,68
Расходы на оплату труда	184475	19,48	171085	26,07	92,74
Отчисления на социальные нужды	57343	6,06	51189	7,80	89,27
Амортизация	99031	10,46	96594	14,72	97,54
Прочие затраты	162638	17,17	63809	9,72	39,23
Итого затрат	946980	100,00	656237	100,00	69,30

Структура затрат на производство по экономическим элементам показывает, что исследуемое предприятие относится к материалоемкому производству, поскольку материальные затраты составляют наибольший удельный вес в доле всех затрат за 2014 г. – 46,83 %, 2015 г. – 41,69 %. Особых значительных изменений в структуре расходов не наблюдается, в целом они уменьшились по сравнению с 2014 г.

Предприятию ООО «МуромЭнергоМаш» в своей деятельности следует применить концепцию функциональных затратнообразующих факторов с целью сокращения доли материальных затрат.

ООО «МЭМ» необходимо обеспечить поступление сырья и материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, или использовать «сезонные» скидки на сырье.

При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы.

Определенные резервы снижения себестоимости продукции заложены в устранении или сокращении затрат, которые не являются необходимыми при нормальной организации производственного процесса. Их можно выявить проведением специальных обследований и единовременного учета, при анализе данных нормативного учета затрат на производстве, тщательном анализе фактических затрат на производство продукции.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 06.05.1999 № 33н (с учетом последующих изменений и дополнений);
2. Булгакова С.В. Управленческий учет: учебник для бакалавров/— Москва: КноРус, 2017;
3. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для бакалавров/— М.: Дашков и К, 2017;
4. ООО «МуромЭнергоМаш» <http://muromenergomash.ru>.

Крупнова И.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина

Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23

E-mail: ir.krupnova2016@yandex.ru

Управление оборотными активами предприятия и разработка мероприятий по их оптимизации (на примере АО «ПО МуромМашзавод»)

Оборотные активы являются одной из наиболее весомых частей имущества предприятия. Состояние и эффективность их использования является одним из существенных условий удачной деятельности предприятия. Формирование рыночных отношений раскрывает новые положения организации оборотных активов и побуждает предприятия перестраивать свою политику по отношению к ним, а так же стремиться находить новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их применения [3].

Объектом исследования является акционерное общество «ПО МуромМашзавод».

Предмет исследования – оборотные активы предприятия и пути их эффективного использования.

Одним из главных элементов оборотного капитала являются *производственные запасы предприятия*, которые содержат: сырье и материалы; незавершенное производство; готовую продукцию; прочие запасы.

Оборотные активы обеспечивают весь оборот производства и реализации продукции от заготовки сырья, материалов до реализации готовой продукции. По материально - вещественному признаку в составе оборотных активов содержатся: оборотные производственные фонды; фонды обращения.

Оборотные производственные фонды включают: производственные запасы (сырье, материалы, топливо, тара запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, полуфабрикаты, незавершенное производство, расходы будущих периодов). Они участвуют в хозяйственном процессе и целиком переносят свою стоимость на изготавливаемый продукт в течение одного производственного цикла.

Фонды обращения имеют вид готовой продукции на складе, товаров отгруженных, денежных средств, краткосрочных ценных бумаг, дебиторской задолженности и других текущих активов. Необходимое восполнение этих средств из выручки от реализации продукции после каждого производственного цикла обеспечивает экономическую основу для включения оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию оборотных средств [1].

Источники формирования оборотных активов – это денежные средства, которые по правилам финансирования обращаются в воспроизводство используемых предприятием материалов, топлива, энергии [2].

Источники формирования оборотных активов:

1. Собственные: уставный капитал; резервный капитал; фонды накопления; нераспределённая прибыль.

2. Заемные: долгосрочные кредиты банков; долгосрочные займы;

3. Дополнительно привлеченные: кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам; задолженность по оплате труда работникам предприятий; задолженность по социальному страхованию и обеспечению; фонды потребления; резервы по оплате сомнительных долгов; благотворительные и прочие поступления.

На примере АО «ПО МуромМашзавод» необходимо провести анализ структуры и динамики оборотных активов.

Таблица 1
Анализ структуры и динамики оборотных активов

Оборотные активы	На 31.12.2014 г.		На 31.12.2015 г.		Изменение в 2015 году	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	3165672	47,57	4732756	43,18	1567084	-4,39
НДС по приобретенным ценностям	23009	0,346	88369	0,81	65360	0,461
Дебиторская задолженность	3037601	45,65	5723588	52,22	2685987	6,57
Финансовые вложения	313000	4,70	0	0,00	-313000	-4,70
Денежные средства	115455	1,73	415663	3,79	300208	2,06
Прочие оборотные активы	11	0,0002	45	0,0004	34	0,0002
Итого	6654748	100	10960421	100	4305673	-

Таким образом, в составе оборотного капитала АО «ПО МуромМашзавод» преобладают запасы 47,57% и 43,18% соответственно по годам. Так же значительную долю в составе оборотного капитала имеет дебиторская задолженность (45,65% и 52,22%).

В 2015 году показатель увеличился на 4305673 тыс. руб. за счет роста: дебиторской задолженности на 2685987 тыс. руб.; запасов на 1567084 тыс. руб.

По результатам анализа видно, что необходимо разработать политику оптимизации управления оборотными активами.

Рекомендуем мероприятия по снижению дебиторской задолженности:

- применение факторинга;
- применение скидки при досрочной оплате;
- формирование резерва по сомнительным долгам.

Литература

1. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. – М.: ЮНИТИ, 2014 г.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев.– М.: Проспект, 2014.– 1024 с.
3. Сергеев И.В. Экономика организаций (предприятий): учебник / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова.– М.: Проспект, 2014.– 560 с.

Кузнецова О.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: olga.kuznetsova.1995@mail.ru*

Эффективность бизнес-планирования на предприятии

В условиях рыночной экономики эффективность финансовой и производственной деятельности выражается в финансовых результатах. Целью любого предприятия является получение прибыли. Рассматривая цель деятельности предприятия нельзя не учитывать, что современные хозяйствующие субъекты находятся в динамичной среде, в которой присутствует высокая степень неопределенности, вызванная отсутствием точной информации. Поэтому в современных условиях рыночной экономики невозможно добиться успеха в бизнесе, если не планировать, не анализировать информацию на рынке и тщательно не изучать положение конкурентов.

Бизнес-план позволит решить те проблемы, которые сложились на предприятии по той или иной причине. Он включает в себя разработку мероприятий, целей и задач, которые ставятся на предприятии для достижения положительного результата. Также в нем отражаются сильные и слабые стороны производств. [1]

Чтобы составить бизнес-план необходимо адаптировать его к потребностям рынка. Для этого нужно включить в план такие категории как:

Резюме – сжатый обзор информации о предполагаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или начиная имеющие. Также должны быть указаны необходимые финансовые ресурсы, срок окупаемости, ожидаемая прибыль и ее распределение.

Описание предприятия. В данном разделе дают краткую характеристику предприятия, товаров и услуг, место расположения, рынок сбыта, конкурентную среду, управление. Также описывается ситуации на предприятии в настоящий момент времени.

Описание услуг, работ, продукции. В данном разделе выделяется направленность бизнес-плана (продукция, услуги). И, в первую очередь, здесь необходимо отметить важность, уникальность товаров для потребителей.

Анализ рынка и конкуренции. Данный анализ направлен на выявление потенциальных потребителей, а именно цену, качество, время, точность поставки. Также необходимо дать оценку конкурентов с выявлением их слабых и сильных сторон.

Маркетинговый план. Этот план необходим для достижения намеченного объема продаж и получения максимальной прибыли. В этом разделе детализируются цели маркетинга по продаже конкретных товаров, определение рынка сбыта, тактика конкурентной борьбы. После этого определяется стратегия для достижения поставленных целей.

План производства. Такой план отражает производственный процесс, в котором необходимо указать его структуру и трудоемкость. Необходимо отразить потребность в производственных помещениях и площадях, потребность в материальных ресурсах, таких как сырье, материалы и др.[3]

Финансовый план. Определение эффективности определяемого бизнеса является главной целью финансового плана. В данном разделе необходимо отразить: общую потребность в инвестициях, источники финансирования, план доходов и расходов, потребность в оборотном капитале, срок окупаемости, отчет по прибыли, необходимые финансовые коэффициенты и показатели. Также в данном разделе рассчитывается безубыточность и запас финансовой прочности.

Инвестиционный план. В данном плане указывается объем требуемых ресурсов, цель привлечения заемных средств, срок кредитования, способность своевременно погашать кредит, наличие залога, анализ рисков [2].

В заключении необходимо отметить, что бизнес-планирование на предприятии должно быть эффективным. Результат эффективности планирования — прибыль, которая является одной из основных экономических категорий рыночного хозяйства. Она является показателем, который отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние результативности трудовой деятельности. Финансовое положение предприятий в настоящее время во многом зависит от его способности приносить необходимую прибыль.

Литература

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е изд. / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 486 с.
2. Кондратьев М.Н. Бизнес-планирование: учебное пособие /М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина, Ю. С. Трефилова. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 144 с.
3. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. - М.: Омега-Л, 2013. - 168 с.

Лебедева В.В.

*Научный руководитель: д.т.н., профессор Л.И. Шулятьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет име-
ни Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: lebedevv.2016@yandex.ru*

Применение методов оптимизации затрат на производство и реализацию продукции на промышленных предприятиях

Управление финансовыми результатами предприятия напрямую зависит от снижения затрат на производство продукции. В период падения деловой активности из-за текущего финансового кризиса и соответствующего уменьшения объемов производства продукции у большинства предприятий проблема снижения затрат становится вопросом выживания. Подходить к решению этой проблемы следует весьма обдуманно, потому что в результате могут пострадать жизненно важные аспекты деятельности предприятия. Большая роль в решении вопросов оптимизации затрат отводится организации их учета, так как именно учетные данные являются основой для определения плановых цен на выпускаемую продукцию и прибыль многих предприятий. Современная теория и практика управленческого учета имеет в своем арсенале достаточное количество различных методов учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции. Использование того или иного метода определяется различными аспектами, такими как:

- специфика производственного процесса
- характер производимой продукции (оказываемых услуг)
- ее состав, способ обработки и другие

Метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции представляет собой определенный набор приемов организации документирования и отражения производственных затрат для обеспечения определения фактической себестоимости продукции с помощью необходимой информации для контроля за этим процессом. [1]

Следует отметить, что на сегодняшний день общепринятой классификации методов учета затрат и калькулирования пока не существует. Но, их можно сгруппировать по нескольким признакам, основными из которых являются три:

- по объектам учета затрат
- по полноте учета затрат
- по оперативности учета и контроля

По объектам учета затрат выделяются простой, попроцессный, попередельный и позаказный методы. [2]

Простой метод применяется на предприятиях, на которых учет ведется в целом по производству, без подразделения по каким-то конкретным видам продукции.

Попроцессный метод чаще всего применяется в отраслях добывающей промышленности и энергетике.

Попередельный учет затрат и калькулирования, чаще применяется в отраслях серийного и поточного производства, когда одинаковые продукты проходят в установленном порядке через все стадии производства. Суть этого метода заключается в отражении прямых затрат в текущем учете не по видам продукции, а по стадиям производства, даже если на одной стадии можно получить продукты разных видов.

Позаказной метод учета затрат и калькулирования обычно используют при производстве уникального или выполненного по заказу продукта. Используется, преимущественно, на предприятиях с единичным типом организации производства, а также на мелкосерийных предприятиях, в строительстве, сфере услуг. Сущность показного метода состоит в учете прямых затрат в установленных статьях калькуляции по отдельным заказам. Все остальные затраты учитываются по местам возникновения и включаются в себестоимость заказов в соответствии с уста-

новленной базой распределения. Объектом учета затрат и калькулирования является отдельный заказ.

Так же существует множество западных методов учета затрат, например такие как:

- стандарт-костинг
- директ-костинг
- система Just In Time (точно вовремя)
- ABC-костинг
- таргет-костинг
- кайзен-костинг

Рассмотрим основные западные методы учета затрат.

Создание ABC (англ. Activity-based Costing, ABC) вызвано необходимостью учитывать все затраты предприятия на выпуск определенного вида продукции. Основной задачей ABC является, наиболее точное определение и учет всех затрат, связанных с производством того или иного продукта. Этим методом пользуются предприятия, ориентированные на создание стратегических конкурентных преимуществ. В случае возникновения необходимости понимания реального использования ресурсов и методов эффективного управления этими ресурсами, рано или поздно приходит понимание необходимости внедрения ABC на предприятии. Обычно в результате внедрения метода ABC удается выявить 30-40% затрат в общем объеме расходов, которых можно избежать. Это поможет получать дополнительную выручку.

Использование метода неполной себестоимости, который имеет название «директ-костинг», означает, что в себестоимость включаются все расходы, кроме общехозяйственных. Общехозяйственные расходы в себестоимость продукции (работ, услуг) не включаются и списываются непосредственно на выручку от реализации.

В управленческом учете затрат система «директ-костинг» предусматривает классификацию затрат на постоянные (расходы периода) и переменные (прямо относящиеся на себестоимость производимой продукции и изменяющиеся в зависимости от объема выпуска готовой продукции).

При этом готовая продукция и незавершенное производство оцениваются только в сумме переменных производственных затрат, а постоянные затраты отчетного периода в общей сумме относятся на финансовый результат организации и не распределяются по видам продукции.

Данная система привлекает внимание руководства предприятия к изменению маржинального дохода по предприятию в целом и по изделиям. Она повышает эффективность учета изделий с высокой рентабельностью для перехода на их массовый выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий.

Метод таргет-костинг применяется в автомобильной промышленности, машиностроении, электронике, приборостроении и др. Предприятия, использующие этот метод, выпускают широкий ассортимент продукции мелкими сериями. Применение данного метода направлено на повышение рентабельности производимого продукта, которое достигается тем, что на каждом этапе создания продукта организация придерживается целевых норм затрат.

Для успешного использования метода таргет-костинг должна быть создана межфункциональная рабочая группа, состоящая из специалистов различного профиля и иерархического уровня компании, которая отвечает за разработку и затем сопровождает проект через все стадии создания и продажи.

Рассмотренные выше методы учета затрат положительно зарекомендовали себя в зарубежной практике. Некоторые зарубежные методы учета, в настоящее время применяются и на российских предприятиях.

Литература

1. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А. Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2014. - 331 с.
2. Воронова, Е.Ю. Управленческий учет: Учебник для академического бакалавриата / Е.Ю. Воронова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 428 с.

Лёвина О.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: olga.levina.1995@mail.ru*

Управление капиталом предприятия и анализ эффективности его использования

Управление капиталом - это сравнительно новая сфера функционального управления предприятием.

Управление капиталом представляет собой комплекс принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, направленных на оптимальное развитие из различных источников, а также предоставление его эффективного использования в различных видах хозяйственной деятельности предприятия [1].

Задачами управления капиталом являются:

- обеспечение соответствия объема привлекаемого капитала объему формируемых активов фирмы;
- формирование оптимальной структуры капитала с точки зрения его эффективного функционирования;
- минимизация затрат на формирование капитала из различных источников;
- эффективное использование капитала в процессе деятельности компании.

Тема данного исследования наиболее актуальна в наше время, потому как финансовое управление представляет собой одно из первостепенных звеньев финансового менеджмента, а его эффективность во многом ведет к устойчивости и прибыльности предприятий.

Объектом исследования данной статьи является АО «Муромский стрелочный завод»

Капитал представляет собой накопленный путем сбережений запас экономических ресурсов в виде денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения прибыли, деятельность которых в экономической системе основывается на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [2].

Источники привлечения капитала – это долевые и учредительные финансовые взносы, денежные, а также имущественные вложения, акции компании, инвестированные учредителями и работниками.

Основными внешними источниками можно считать финансовые инвестиции, внесенные сроком на пять лет, или ипотечный долгосрочный банковский кредит, который распределяется предприятиям с гарантией возврата и с залогом крупной недвижимости. Кроме того, таким источником считается венчурный капитал, который предоставляется предприятиям для инновационных нововведений.

Вложение капитала возможно извлекать из других вспомогательных источников такие как добровольные благотворительные пожертвования меценатов, страховые выплаты, так же поступления от продажи имущества должников или спонсорских взносов.

На примере АО «МСЗ» необходимо выяснить насколько прибыльно управление капиталом. Для этого используются коэффициенты рентабельности (таблица 1)

Таблица 1
Расчет коэффициентов доходности

Показатели	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.
1.Чистая прибыль, тыс.руб.	116878	194561
2.Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс.руб.	1340747	1496746
3.Среднегодовая стоимость заемного капитала, тыс.руб.	1413118,5	1050043
4.Рентабельность собственного капитала, %	8,72	13,00

5.Рентабельность заемного капитала, %	8,27	18,53
---------------------------------------	------	-------

Получаем, что рентабельность собственного капитала растет с 8,72% до 13,00%. Т.е. в 2015 году предприятие с рубля собственного капитала получает 0,13 рубля чистой прибыли.

Рентабельность заемного капитала так же растет с каждым годом: с 8,27% до 18,53%. Ее рост говорит о повышении полезности и целесообразности вложения средств.

Управление капиталом предусматривает регулирование процессов его формирования, обеспечения его эффективного использования [4].

Структура источников финансирования характеризуется удельным весом собственного, заемного и привлеченного капитала в его общем объеме. При формировании структуры капитала, как правило, на многих российских предприятиях определяют долю собственного и заемного капитала. Оценка этой структуры очень важна. Минимальным риск будет у тех предприятий, которые строят свою деятельность на собственном капитале, но доходность деятельности таких предприятий не так высока, потому как эффективность использования заемного капитала в большинстве случаев оказывается более высокой. Наилучшим и оптимальным вариантом формирования финансов предприятия является соотношение: доля собственного капитала должна быть больше или равна 60%, а доля заемного капитала – меньше или равна 40%.

На предприятие АО «МСЗ» имеется оборудование, которое сейчас не используется. Поэтому целесообразно сдать его в лизинг другим предприятиям и получать дополнительные доходы. Данное мероприятие поможет АО «МСЗ» увеличить плановую прибыль на 157810,892 руб. Это существенно прибавит денежные средства. Также передача в лизинг имущества позволит увеличить сальдо денежных потоков за период, так как поступления превысят платежи.

Проанализировав данное предприятие, целесообразно предложить следующие пути совершенствования управления капиталом: увеличение прибыли предприятия за счет сдачи оборудования в лизинг и снижение дебиторской задолженности путем аренды имущества.

Литература

1. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов / М.А. Вахрушина.– М.: Вузовский учебник, 2013. – 462с.;
2. Ионова А.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2015. – 582с.
3. Маркин Ю.П. Экономический анализ: учебное пособие / Ю.П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2014. – 450с.
4. Центр управления финансами [Электронный ресурс]. // URL: <http://center-yf.ru/data/economy/celi-upravleniya-kapitalom.php>.

Лукашова К.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: your.own.torturer@yandex.ru*

Финансовая стратегия как эффективный инструмент достижения долгосрочных целей предприятия

Для обеспечения постоянного притока прибыли, в современных, нестабильных условиях, экономическим агентам необходимы инновационные способы поддержания эффективности производственной деятельности, т.е. способы гарантирующие фирме: высокую адаптивность, дальновидность, устойчивость, конкурентоспособность. В качестве такого способа можно использовать стратегию.

Ориентация на стратегическое управление предприятием возникла с усложнением рыночных отношений и непредсказуемостью поведения отдельных его участников. В связи с этим планирование, как метод выработки действий на будущее, базирующихся на данных ретроспективного анализа, отжил себя.

Финансовая стратегия, как одновременно процесс принятия решений в рамках установленной производственной парадигмы и генеральный маршрут использования финансовых средств, призвана разрешить 2 основные проблемы:

1) поиск источников финансирования (самофинансирование, привлечение капитала со стороны);

2) выбор наиболее эффективных мероприятий по распоряжению, имеющимися на предприятии финансовыми ресурсами.

Приоритетный стратегический ракурс, видение центральной финансово-хозяйственной цели организации может быть разработано, с помощью таких методов, как:

- матричное моделирование (Матрица Франсона и Романа, Матрица БКГ, матрица Ансоффа)

- методы анализа внутренней и внешней среды (SWOT-PEST-SNW-анализы)

- экспертные методики (метод экспертных оценок, рейтинговые матрицы)

- методы линейного программирования, сценарный анализ, анализ чувствительности.

Изучение деятельности ОАО «Муромский ремонтно-механический завод» выявило ряд проблемных зон в области поступления и расходования собственных средств предприятия и необходимость формирования таких стратегических мероприятий, которые обеспечили бы более сбалансированное положение, уравнили потребление собственных средств с регулярностью и объемом их поступлений.

Для определения направления финансовой стратегии, на фундаменте которого будет разработан перечень мероприятий, была построена матрица Франсона и Романа. Главными особенностями этой стратегической модели является ее лаконичность и возможность быстрого толкования результата.

Топология матрицы – 9 взаимосвязанных ячеек, каждая из которых толкует финансовое состояние хозяйствующего субъекта согласно этой методике. По горизонтали откладывается финансовая деятельность в части привлечения заемного капитала в сторону увеличения, по вертикали результаты хозяйственной деятельности, т.е. мера эффективности работы предприятия на собственных ресурсах.

Диагональ, проходящая через ячейки 1,2,3, разграничивает области финансово-преуспевающих организаций и тех, кто находится в зоне дефицита собственных средств. Продолжительное пребывание предприятия в этой позиции чревато снижением финансовой устойчивости и повышенным риском несостоятельности.

На последнюю отчетную дату 2015 год «Муромский ремонтно-механический завод» согласно концепции Франсона и Романа был расположен в квадранте 8, нахождение в этой

позиции свидетельствует о том, что генерируемые организацией собственные ресурсы не покрывают связанные с этими поступлениями издержки. Недостаток собственных финансовых средств становится причиной возникновения кассовых разрывов, для покрытия которых предприятие вынуждено прибегать к краткосрочным займам.

Данная стратегическая финансовая модель, однако, обладает рядом минусов, среди которых: высокая доля субъективности при определении позиции в матрице, нивелирование возможного влияния внешней среды, ориентация только на результаты в разрезе хозяйственной и финансовой деятельности, отсутствие учета отраслевой специфики и жизненного цикла предприятия. Применение этого матричного метода рекомендуется сочетать с другими способами формирования стратегии предприятия, в которых учитывается широкий спектр анализа внутренних организационных связей и внешнего окружения.

Оптимальным инструментом для принятия более зрелых, взвешенных стратегических решений может послужить SWOT-анализ. Это обстоятельное выявление сильных и слабых сторон организации, а также ее возможностей и угроз. Для его проведения необходимо всестороннее изучение деятельности экономического агента, близкое знакомство с производственными и финансовыми факторами, кадровым потенциалом, организационной структурой. Трудоемкость этого метода оправдывают результаты его проведения, по которым возможно выбрать наиболее точное, целесообразное направление разработки финансовой стратегии.

Обобщая результаты расчета матрицы Франсона и Романа и SWOT-анализа можно прийти к выводу, что ОАО «МРМЗ» требуется активно развивать стратегию обеспечения финансовой безопасности, в частности: искать резервы усиления позиций на рынке, определять оптимальное соотношение величин статей оборотных активов, следить за своевременным поступлением дебиторской задолженности, разрабатывать способы сокращения производственных издержек.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия: Учебное пособие. 4-е изд. – К: Эльга, Ника-центр, 2012 г.- 656 с
2. Маврина И.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие / И.Н. Маврина. – Екатеринбург: УрФУ, 2014- 132 с.
3. Беляев В.Ю., Горячева И.А., Особенности разработки финансовой стратегии предприятия в условиях неопределенности//Бюллетень науки и практики – 2016 – выпуск № 10.
4. Дорофеев М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом анализе компании/ финансы и кредит – 2009 – выпуск №23.
5. Саффиулина Е. SWOT – анализ как эффективный инструмент оценки среды предприятия в процессе разработки финансовой стратегии/ Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция – 2013 – выпуск №3

Маркова Д.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.И. Пугина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: dasha.markova1996@gmail.com*

Чистый оборотный капитал: значение и роль в оценке финансового состояния предприятия (на примере АО «Муромский стрелочный завод»)

Под чистым оборотным капиталом понимается разница между оборотными активами и величиной краткосрочной задолженности предприятия. Обычно чистый оборотный капитал представляет собой часть оборотных активов, которая финансируется за счет долгосрочных финансовых фондов, как заемных, так и собственных [2].

Управление рабочим капиталом является сложным и одним из важнейших процессов на предприятии. В него (управление) входят целый набор оперативных действий, таких как: отслеживание уровня текущих активов, соблюдение заданных пропорций между долгосрочными и краткосрочными займами, поддержка уровня инвестиций, необходимого для финансирования текущих активов.

Чистый оборотный капитал (далее ЧОК) является «финансовой подушкой», необходимой предприятию для быстрого погашения всей части краткосрочных обязательств или большей их части, для своевременного и непрерывного продолжения работы предприятия. Поэтому анализ и изучение роли чистого оборотного капитала является важной ступенью при анализе финансового состояния организации.

Для оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности в краткосрочной перспективе необходимо рассчитывать чистый оборотный капитал, свободный от краткосрочных обязательств, и его долю в общей сумме оборотных активов, что будет соответствовать западной учетно-аналитической практике [4].

Профессор А.Д. Шеремет предлагает такую трактовку понятия чистый оборотный капитал: «Наиболее точной величиной собственных оборотных средств являются чистые оборотные активы. Показатель чистых оборотных активов исчисляется как разница между текущими активами и текущими пассивами»[3].

В свою очередь, кандидат экономических наук Г.В. Савицкая определяет чистый оборотный капитал следующим образом: «Чистый оборотный капитал отличается от собственных оборотных средств тем, что при определении его размера из оборотных активов вычитаются все краткосрочные обязательства, срок погашения которых наступит в течение года,…»[4].

Автор предлагает рассматривать чистый оборотный капитал как финансовое обеспечение оборотных активов за счет всех источников покрытия расходов. Источниками финансирования могут выступать долгосрочные кредиты и займы, собственный оборотный капитал, краткосрочные кредиты и займы.

Положительное значение ЧОК показывает наличие у предприятия ресурсов для дальнейшего финансирования оборотных активов. Оптимального значения ЧОК не представляется возможным назвать, но этот показатель в идеальном случае должен стремиться к 0, что означает полную загрузку капитала в оборотные активы.

Рассмотрим значение чистого оборотного капитала на примере предприятия АО «МСЗ».

В ходе анализа был определен размер ЧОК за 2013-2015 гг. В 2013 году величина ЧОК (текущие активы – краткосрочные обязательства) составила 111847 тыс.руб., в 2014 –183991 тыс.руб., в 2015 –357531. Величина чистого оборотного капитала положительна, что свидетельствует о возможности финансирования оборотных активов на сумму ЧОК. Индекс роста ЧОК в 2014 году составил 164,5 %, в 2015 – 194,3 %.

Для того чтобы определить зависимо ли предприятие от спонтанного финансирования оборотных средств, был проведен анализ чистого рабочего капитала (текущие активы –

(долгосрочные обязательства + краткосрочные кредиты)). Чистый рабочий капитал предприятия составил 592563 тыс.руб. в 2013 году, в 2014 году – 327864 тыс.руб., в 2015 году – 671292 тыс.руб. Разница между чистым оборотным капиталом и долгосрочными обязательствами и показывает зависимость предприятия от краткосрочного спонтанного финансирования. Так в 2013 году 450018 тыс.руб. (76%) краткосрочных заемных средств пошли на финансирование оборотных средств, в 2014 году – 233023 тыс.руб. (71%), в 2015 году – 653611 тыс.руб. (97%). Это признак зависимости предприятия от краткосрочных кредитов и займов, что повышает финансовую неустойчивость предприятия.

Для определения типа финансовой ситуации были найдены рентабельность чистого оборотного капитала в 2015 году – 54%, скорость оборота чистого оборотного капитала – 46 дней, а также коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом – 0,15.

Так как значение чистого оборотного капитала положительно, то можно сделать вывод о нормальной финансовой устойчивости предприятия, но собственных источников финансирования оборотных средств у предприятия не хватает, поэтому используется много краткосрочных кредитов и займов. В дальнейшем у предприятия может возникнуть риск приобрести неустойчивое финансовое положение. Для снижения этого риска стоит уменьшить зависимость от краткосрочных кредитов и займов. После финансирования оборотных средств с помощью краткосрочных займов, более 19% в среднем за 3 года этого источника финансирования остается неиспользованным. С целью уменьшения зависимости от краткосрочных кредитов и займов, стоит снизить их величину в 2016 году на 19%, что повысит финансовую устойчивость предприятия.

Размер чистого оборотного капитала, после уменьшения краткосрочной задолженности на 19%, будет равен в 2016 году 554152,69 тыс.руб (+196621,69 тыс.руб.). Индекс роста 154% к 2015 году. В тоже время скорость оборота ЧОК в днях составила 71,6 дней (+25,6 дней). Таким образом, исходя из вышеприведенного анализа, можно судить о росте финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, для улучшения своего финансового состояния предприятию следует снизить размер краткосрочных кредитов и займов и использовать собственные источники финансирования оборотных активов.

Литература

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ
2. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 N 16 "Об утверждении "Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций"
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности - перераб. и доп./ А.Д. Шеремет— М.: ИНФРА-М, 2013.
4. Савицкая Г.В. О соотношении и алгоритмах расчета показателей собственного оборотного капитала и чистого оборотного капитала // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №14.

Молькова Т.О.

*Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: molkova.tatyanka@mail.ru*

Улучшение финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ООО «КВХ» г. Меленки)

На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, предприятия реализуют свою продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку. Однако это еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и её реализацию, т.е. с себестоимостью продукции/

Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость. В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

Прибыль — одна из важнейших экономических категорий рыночной экономики, может быть, самой важной, так как прибыль является целью предпринимательской деятельности, ее смыслом. Предпринимательство, в результате которого будут покрываться только затраты, неэкономично и практически неестественно.

Главный источник происхождения прибыли - это предпринимательская деятельность, а точнее, сущность этой деятельности, смысл которой — получение прибыли.

Учет финансовых результатов является центральным и одним из наиболее важных вопросов во всей системе бухгалтерского учета. Важность учета финансовых результатов предопределяется тем обстоятельством, что по его данным формируется информация о прибыли предприятия. В настоящее время действует обширный перечень нормативных актов, оказывающих влияние на учет и состав финансовых результатов. Важнейшим элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета являются Положения по Бухгалтерскому Учету (ПБУ) - Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99". ПБУ — это стандарты бухгалтерского учёта России, регламентирующие порядок бухгалтерского учёта тех или иных активов, обязательств или событий хозяйственной деятельности. Понятия «доход» и «расход», основанные на содержании международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), для целей бухгалтерского учета, были сформулированы в положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 Приказ МФ РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" и «Расходы организации» ПБУ 10/99 Приказ МФ РФ от 6 мая 1999 г. N 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы Организации». Кроме этих указанных нормативных документов прямое отношение к бухгалтерскому учету финансовых результатов имеет Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций".

Объектом исследования является ООО «Коммунальное водопроводное хозяйство» (г. Меленки). ООО «КВХ» - это одно из предприятий отрасли ЖКХ, которое занимается сбором, очисткой и распределением воды.

В ходе проведенного анализа за 2013 – 2015 г. было выявлено, что предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние и к концу 2015 года она ухудшилось до кризисного. Так же были рассчитаны основные коэффициенты, такие как коэффициент автономии, маневренности, обеспеченности запасов собственными источниками формирования и по

итогах расчетов было выявлено, что на предприятии отсутствуют собственные средства, оно является не состоятельным и не платежеспособным.

После проведения оценки динамики выручки от продаж, можно сказать следующее, что на 2015 год выручка от продаж сократилась по сравнению с 2014 годом на 1396 тыс. руб. и составила 33630 тыс. руб. Так же был проведен анализ оценки динамики прибыли, по итогам которого наблюдается по всем видам прибыли увеличение убытка на 2014 год, и незначительное снижение в 2015 году.

По результатам анализа прибыли от продаж по основному виду деятельности – водоснабжению, в 2015 году наблюдается значительные убытки до -725 тыс. руб., в то время как в 2014 году прибыль по данному направлению составляла 973 тыс. руб. Это связано с использованием устаревших и изношенных материалов, что влечет за собой многочисленные аварии и утечку воды. Следует отметить, что на предприятии так же наблюдается рост себестоимости реализации в 2015 году и возникновение убытка обусловлено ростом расходов на оплату труда, аренду имущества, общепроизводственных расходов и электроэнергию.

В результате проведенного исследования можно сказать, что на предприятии существуют такие проблемы, как: изношенные водопроводные сети, устаревшие глубинные насосы, отсутствие финансовых ресурсов, а так же наличие высокой дебиторской и кредиторской задолженности.

С целью улучшения финансовых результатов можно рекомендовать организации предложить мероприятия по снижению себестоимости:

- произвести замену оборудования старого образца на наиболее новые и усовершенствованные, с низким потреблением электроэнергии;
- сократить затраты на тепловую энергию, используя местные виды топлива;
- разработать мероприятия по работе с должниками.

Все эти предложения позволят решить проблемы, связанные с высоким уровнем затрат на предприятии, и улучшить его финансовое положение.

Никишина С.С.

*Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: sveta-nikishina@mail.ru*

Формирование финансовых результатов деятельности организации и пути их улучшения (на примере ООО «РЕЙС»)

Любой хозяйствующий субъект осуществляет деятельность, направленную на привлечение необходимых ресурсов, использование их в производственном процессе, последующую продажу товаров, работ или услуг, и как следствие получение финансовых результатов его деятельности. Получение прибыли – вот основная цель производства хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики. Реализация указанной цели возможна лишь в условии возникновения спроса на производимые товары, работы или услуги организацией. Финансовый результат деятельности организации за отчетный период определяется как разность между доходами и расходами, полученными в данном отчетном периоде.

Прибыль - это абсолютный показатель, отражающий положительный финансовый результат деятельности организации. Рентабельность является относительным показателем, также отражающим эффективность процесса производства. Прибыль — это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности организаций, а с другой — источник доходов бюджетов различных уровней [5].

Любые организации всегда будут заинтересованы в увеличении прибыли, так как ее рост дает возможность создания базы для самофинансирования деятельности без привлечения кредиторской задолженности, также способствует развитию, расширению производства и внедрению новейших систем и технологий в текущую деятельность.

Таким образом, формирование финансовых результатов и непрерывный поиск путей их улучшения всегда будет являться одним из наиболее актуальных вопросов в жизни организации.

Формирование финансовых результатов на предприятии регламентируется следующими нормативными документами: Гражданский кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ. В качестве нормативно-правовой базы в сфере бухгалтерского учета финансовых результатов и налогообложения прибыли главным образом служит:

Положение по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации» утверждено Приказом МФ РФ от 06.05.99 г. № 32-н (в ред. Приказа МФ РФ от 30.12.99 г. №107-н), в положении установлены правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций являющихся юридическими лицами [1].

Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" данное положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций [2].

Глава 25 части II НК РФ, устанавливает специальные налоговые ставки для определенных видов доходов, полученных или выплачиваемых российскими организациями [3].

Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) утверждено приказом МФ РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н. положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль организаций [4].

В ходе исследования проведен анализ оценки структуры и динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов ООО «РЕЙС». ООО «РЕЙС» осуществляет капитальный ремонт электродвигателей крановых переменного тока с короткозамкнутыми и фазными роторами, а также общепромышленных электродвигателей.

В ходе анализа динамики финансовых результатов деятельности предприятия и состава прибыли можно сделать вывод о том, что выручка от продаж увеличилась за 2014 год по сравнению с 2013 годом на 83,3%, за 2015 год по сравнению с 2014 годом на 101,9%. Таким

образом, прибыль до налогообложения и прибыль от продаж к 2015 году сократилась на 714 тыс. руб., а чистая прибыль снизилась на 725 тыс. руб. В ходе проведения факторного анализ прибыли от продаж, было выявлено, что главным образом на изменение прибыли от продаж влияет изменение себестоимости, что приводит к снижению прибыли от продаж на 707, 84 тыс. руб., а также негативно сказывается и изменение физического объема, вследствие чего прибыль еще снизилась на 69, 33 тыс.руб. А изменение цен привело к росту прибыли на 472 тыс. руб. Следовательно, целесообразно обратить внимание на снижение себестоимости, чтобы не допустить большего увеличения цен.

Расчет и анализ показателей рентабельности показал, что на предприятии в 2014 и в 2015 гг. показал, что доходность продаж (по прибыли от продаж, по прибыли до налогообложения, по чистой прибыли), рентабельность активов, рентабельность оборотных и внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала выше ключевой ставки Банка России в несколько, а то и в десятки раз.

В ходе проведения факторного анализа рентабельности активов, было выявлено, что преимущественная причина изменения рентабельности активов в большую сторону происходит во-первых за счет изменение коэффициента оборачиваемости, что и приводит к росту на 28,47 % , а изменение фактора доходности продаж приводит к уменьшению рентабельности активов на 15,15%.

Несмотря на высокие показатели рентабельности, высокую прибыль предприятия, эффективность деятельности снижается. Для улучшения финансовых результатов деятельности ООО «РЕЙС», в частности для увеличения выручки необходимо увеличение спроса на предлагаемые услуги, чему может поспособствовать хорошая рекламная кампания, так как хорошая реклама является самым лучшим двигателем продаж, посредством рекламы можно выгодно подчеркнуть рекламную информацию. В работе будут подробно рассмотрены такие виды рекламы как: вывески - неотъемлемый рекламный атрибут, они выступают как визитная карточка любой фирмы, так как делают здание запоминаемым и легким в нахождении, тем самым обуславливается необходимость их внедрения. Рекламный щит – как правило, располагается вдоль оживленных улиц города, также на въезде/выезде из города, благодаря чему за счет плотного автомобильного движения достигается значительное количество просмотров размещенной рекламы и, как следствие, увеличивается ее эффективность.

Также в целях увеличения выручки на предприятии могут быть рассмотрены такие мероприятия как введение новых выгодных предложений и скидок по предлагаемым услугам, а также введение дополнительных видов услуг.

Далее, в целях улучшения финансовых результатов, необходимо сократить затраты предприятия. Известно, что значимую долю в общих затратах организации играют коммунальные расходы, т.к. возникают ежемесячно и носят обязательный характер. Их относят к группе условно-постоянных расходов предприятия. В связи с этим они являются одним из главных элементов управления. В целях снижения платежей за коммунальные услуги целесообразно провести мероприятия по оптимизации условий электроснабжения, водоснабжения и теплоснабжения.

Также неотъемлемой составляющей затрат предприятия являются расходы, связанные с использованием сырья и материалов. Поэтому целесообразно провести поиск новых более выгодных предложений от поставщиков.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утверждено Приказом МФ РФ от 06.05.99 г. № 32-н (в ред. Приказа МФ РФ от 30.12.99 г. №107-н).
2. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99".
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016)
4. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02"
5. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации// Экономический анализ: теория и практика-2006.-№10-с.35-41.

Панкеева К.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kirapankeewa@bk.ru*

Применение новых методов оценки кредитоспособности физических лиц в целях снижения кредитных рисков коммерческого банка

В настоящее время процедуры оценки кредитоспособности банковских заемщиков необходимо рассматривать в новом аспекте. Новизна предлагаемого подхода обусловлена развитием систем банковского риск-менеджмента, и состоит в том, что оценка кредитоспособности заемщика рассматривается как отдельный этап процесса управления кредитным риском.

В соответствии с Базель III кредитный риск является наиболее значимым в составе банковских рисков, обусловленным присутствием элемента неопределенности в отношении полноты и своевременности исполнения контрагентом (корпоративным заемщиком, банком-контрагентом, заемщиком – физическим лицом) договорных обязательств, связанных с возвратом заемных средств. Иными словами, кредитный риск – это вероятность потерь финансового актива вследствие неспособности выполнения договорных обязательств контрагентом.

По источнику проявления кредитный риск можно разделить на два вида: внешний (риск контрагента), обусловленный его надежностью и платежеспособностью, вероятностью объявления им дефолта и потенциальных потерь в случае дефолта; внутренний (риск кредитного продукта), сопряженный с особенностями кредитного продукта и возможных потерь по нему вследствие невыполнения контрагентом своих обязательств.

Кредитоспособность заемщика, в противоположность кредитному риску, - это его способность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам [1]. В последовательном процессе управления кредитным риском анализ кредитоспособности заемщиков представляет собой этап качественной оценки его способности исполнить обязательства.

С точки зрения авторов [2], процесс управления кредитным риском в банке включает последовательное осуществление ряда этапов:

1. Идентификация риска;
2. Качественная оценка риска (оценка кредитоспособности заемщиков);
3. Вероятностная оценка риска (определение вероятности дефолта PD на уровне рейтинговых групп заемщиков);
4. Количественная оценка риска по портфелю активов (VaR – анализ);
5. Применение способов управления риском (воздействие на риск с целью его снижения);
6. Мониторинг риска.

На практике коммерческий банк использует в этом последовательном процессе имеющиеся у него апробированные методики и инструменты, а также восполняет недостающие элементы новыми разработками. В каждом банке процесс управления кредитным риском будет иметь специфику, связанную с индивидуальными особенностями данного банка – его организационной структурой, специализацией, величиной, но суть и этапы процесса останутся неизменными.

Идентификация кредитного риска служит началом процесса управления данным риском и не представляет сложности, так как кредитный риск, то есть вероятность потерь вследствие невыполнения заемщиками своих обязательств по кредитному договору, является легко определяемым видом риска, четко отличающимся от прочих.

Далее процесс управления кредитным риском последовательно включает в себя качественную, вероятностную и количественную оценку кредитного риска. Качественная оценка кредитного риска заключается в определении кредитоспособности контрагента. Результатом, завершающим этап качественной оценки кредитоспособности, является присвоение интегральной рейтинговой оценки. В свою очередь рейтинговая оценка дает начало следующим этапам

управления кредитным риском – его вероятностной, а затем – количественной оценке, выражаемой в денежных единицах, по кредитному портфелю.

На этапе вероятностной оценки кредитного риска используются актуарные методы оценки вероятности дефолта (PD – Probability of Default), представляющие собой показатель вероятности наступления неплатежа по конкретному заемщику на основе статистических данных по дефолтам. Актуарные методы употребляются для классификации предприятий по кредитным рейтингам и соответствующим им вероятностям дефолта, то есть устанавливают эмпирические взаимосвязи между финансовыми показателями заемщиков и возможностью дефолта.

Количественная оценка кредитного риска основывается на концепции Value at Risk (VaR) и проводится на уровне кредитного портфеля. Показатель VaR обычно не используется в условиях рынков, находящихся в состоянии кризиса. В связи с тем, что глубина расчета VaR, проводимого по статистическим данным, составляет значительные предшествующие периоды времени, его результаты будут достоверными при анализе контрагентов, ведущих свою хозяйственную деятельность в стабильных экономических условиях, когда отсутствуют кризисные явления. Статистика дефолтов за предыдущие экономически благополучные периоды не будет отражать резко возросшую подверженность риску в ситуации экономического кризиса.

Для снижения кредитного риска применяются способы воздействия или управления им, относящиеся либо к способам передачи риска третьему лицу (страхование, хеджирование, обеспечение), либо к способам оставления риска на собственном удержании (резервирование, лимитирование, диверсификация портфеля).

Оценка кредитоспособности банков-контрагентов является неотъемлемой частью деятельности любого коммерческого банка, в первую очередь – в его работе на межбанковском рынке и рынке долговых обязательств банков-контрагентов. Оценка кредитоспособности банков-контрагентов служит целям эффективного управления кредитным риском, структурой баланса и ликвидностью банка, регламентирования и координации работы его различных подразделений при работе на межбанковском рынке и рынке долговых банковских обязательств. Необходимо учитывать, что деятельность коммерческого банка должна осуществляться в строгом соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, нормативными актами Банка России и уставом банка, а также с учетом международного и российского опыта в области межбанковских отношений. Спецификой процесса оценки кредитоспособности банков-контрагентов является то, что Банк России, сформулировав свои общие требования к оценке финансового состояния кредитных организаций, не дал коммерческим банкам стандартизированной методики оценки уровня финансового состояния банков-контрагентов. Такие методики коммерческие банки должны вырабатывать и применять самостоятельно, соотнося их содержание с требованиями и ограничениями, накладываемыми Банком России.

Отличительной особенностью оценки кредитоспособности физического лица является то, что при обработке заявки на кредит в процессе взаимодействия кредитного сотрудника с потенциальным заемщиком особое внимание уделяется определению личностных характеристик последнего. В мировой практике считается, что человек, испрашивающий кредит, должен произвести благоприятное впечатление на кредитного сотрудника и убедить его в своем искреннем желании возратить кредит. Особое место отводится интуитивному подходу кредитного сотрудника, который должен субъективно оценить моральные качества потенциального заемщика. Вместе с тем ключевую роль играет оценка финансового положения заемщика. В зарубежной практике, в условиях повсеместного распространения безналичных расчетов, заемщик может представить в банк расчетные документы, отражающие качество его финансового положения. Такими документами могут служить: выписки по счетам клиента, налоговые декларации, различные ценные бумаги и паи. Банки производят стандартную оценку кредитоспособности заемщика посредством различных методик скоринга, основанных на количественной балльной оценке характеристик заемщика. Набранное количество баллов отражает ту или иную степень кредитоспособности.

Значение личностных качеств заемщика в отечественной банковской практике недооценивается. Для российских банков зачастую основным критерием принятия решения о кредитовании частного заемщика является наличие твердого обеспечения кредита. Однако приоритет следует отдавать самостоятельному погашению кредита заемщиком, а не возможности реализации обеспечения. В связи с этим банк и должен рассматривать такие субъективные характе-

ристики заемщика, как его образование, вид деятельности, занимаемая должность, семейное положение.

Система анализа кредитоспособности физического лица может состоять из двух блоков:

1. Системы оценки кредитоспособности клиента, основанные на экспертных оценках экономической целесообразности предоставления кредита;
2. Балльные оценки кредитоспособности клиента (методы кредитного скоринга).

Метод кредитного скоринга считается более объективным, однако он должен быть тщательно выверен статистически. Если банк статистически отслеживает эффективность скоринг – кредитования, но при этом персональные ссуды выдаются не на основе четкого формального подсчета баллов, а основываясь на интуитивном подходе, то контроль банка не будет представлять статистической ценности.

Оценка кредитного риска ссуд, предоставленных физическим лицам, осуществляется с учетом профессионального суждения о кредитном риске на основании внутренних балльных критериев банка-кредитора и экспертной оценки кредитного инспектора. Задачей кредитного инспектора является также выявление негативных факторов кредитоспособности потенциального заемщика – физического лица.

Экспертная оценка кредитного инспектора основывается на проведении анализа анкетных данных заемщика и в результате личного общения с ним. Кредитный инспектор излагает выявленные факторы в своем заключении при выдаче либо реклассификации ссуды.

Набранные баллы по балльным критериям оценки и экспертной оценки кредитного инспектора суммируются. Максимальное количество набранных баллов равно +24, минимальное – (-25). Баллы, набранные свыше указанных максимальных или минимальных величин, в расчет не принимаются.

Полученная скоринговая оценка используется далее для управления кредитным риском по ссудам заемщиков – физических лиц.

Литература

1. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – 11-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 800 с. – (Бакалавриат)
2. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте: учебное пособие / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 166 с.

Петрухин К.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.И. Пугина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: Petruhin_119@mail.ru*

**Совершенствование управления финансовыми результатами деятельности предприятия
в современных условиях
(на примере АО «Муромский завод радиоизмерительных приборов»)**

Под финансовым результатом деятельности предприятия понимается показатель хозяйственной деятельности предприятия, увеличение или снижение объема прибыли (убытка) за конкретный промежуток времени. Финансовые результаты организации всегда выражаются в двух основных формах – доход и убыток. Если прибыль компании выше, чем расходы на производство продукции, то деятельность трактуется как прибыльная. Если затраты превышают доход компании, то можно говорить об ее убыточности. [3].

Для каждой компании анализ финансовых результатов – это одна из главных задач. Только так можно увидеть, насколько четко выполняется план деятельности. В положительных финансовых результатах заинтересованы не только собственники предприятия, но и держатели акций, инвесторы, покупатели товаров.

Основным финансовым показателем деятельности предприятия является прибыль. Прибыль – конечный, положительный фин. результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Убыток – конечный, отрицательный фин. результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Виды прибыли:

- 1) В зависимости от источников формирования: прибыль от реализации продукции, прибыль от прочих видов деятельности
- 2) По порядку формирования: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль [1].

За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию компаний, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Основным источником прибыли выступают полученные предприятием доходы от финансово-хозяйственной деятельности (выручка), которые в результате уменьшения на сумму понесенных расходов и образуют финансовый результат деятельности – прибыль или убыток.

В общем виде показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия подразделяются на две основные группы: абсолютные и относительные.

К первой группе относятся прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) от прочих операций; прибыль (убыток) от обычной деятельности; чистая прибыль — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и др. Ко второй группе — показатели рентабельности. [2].

Рассмотрим данные показатели на примере предприятия АО «МЗ РИП».

Таблица 1

Показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности АО «МЗ РИП»

Показатель	2014 год	2015 год	Темп роста, %
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	517853	464725	89,74
Прибыль (убыток) от прочих операций, тыс.руб.	35678	2620242	7344,14
Прибыль (убыток) от обычной деятельности, тыс.руб.	437667	475874	108,73
Чистая прибыль, тыс.руб.	419073	467046	111,45
Коэффициент общей рентабельности, %	8,48	7,13	84,08

Коэффициент рентабельности продаж, %	7,93	5,48	69,10
Коэффициент рентабельности активов, %	29,63	24,58	82,96
Коэффициент рентабельности производства, %	11,45	6,87	60,00

На основании данной таблицы можно сказать, что финансовые результаты АО «МЗ РИП» в 2014 году были выше, чем в 2015 году. Соответственно нужно совершенствовать управление ими.

Для этого можно предложить следующие пути совершенствования управления финансовыми результатами:

- Уменьшение затрат (заработной платы, сырья, материалов) путем внедрения новой прогрессивной техники и технологии производства, рационального использования сырья.
- Увеличение доходов (увеличение качества продукции, объемов производства, автоматизация процесса производства).
- Привлечение доходов предприятия от неосновных видов деятельности [4].
- Таким образом применение данных методов поможет предприятию улучшить управление финансовыми результатами и соответственно увеличить их.

Литература

1. Аксенов А.Г. Экономика предприятия: Учебник /-М. КноРус,2011
2. Демчук О.В. Арефьева С.Г Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента .-2015. -№8
3. Т.А. Фролова Бухгалтерский учет Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010.
4. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Юрайт, 2014.

Репина К.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kristina_rep96@mail.ru*

Формирование краткосрочной финансовой политики предприятия

В целях эффективного управления финансами и поддержания оптимального уровня финансового состояния, в практике хозяйствующего субъекта должна разрабатываться краткосрочная финансовая политика.

Краткосрочная финансовая политика – это система краткосрочных целевых установок, направленная на оперативное решение острых текущих финансовых проблем, позволяющая улучшить финансовое положение организации и повысить её финансовую устойчивость в существенно короткие сроки. В состав краткосрочной финансовой политики принято включать ценовую политику, учетную и налоговую политики, политику управления кредиторской задолженностью, а также политику управления в области оборотных активов предприятия. Подробнее остановимся на каждой из составляющих.

Управление ценами на предприятии выступает неотъемлемой составляющей в достижении компанией намеченного уровня прибыли и поддержании оптимального финансового состояния. В процессе ценообразования особое внимание уделяется анализу состояния взаимосвязей себестоимости, объема продаж и прибыли. Рассчитываются показатели точки безубыточности, вклада на покрытие, операционного рычага. Результаты таких расчетов являются основой для подбора наиболее прибыльных сочетаний затрат, цен реализации и объемов продаж.

Взаимосвязь учетной и налоговой политик сводится к своевременному формированию достоверной и полной информации о налогооблагаемой базе, которая может быть подтверждена по результатам аудиторской проверки первичных документов, регистров и финансовой отчетности. То есть, учетная политика выступает по отношению к налоговой в качестве источника информации.

Политика управления кредиторской задолженностью строится на оптимизации системы расчетов с контрагентами. Для целей оценки эффективности управления кредиторской задолженностью на практике используются результаты анализа структуры баланса, показатели деловой активности, показатели, характеризующие качество кредиторской задолженности [2].

Оборотные средства являются одной из важнейших финансовых категорий. Управление данной составляющей представляет наиболее обширную часть краткосрочной финансовой политики и включает в себя: управление материально – производственными запасами, денежными средствами и дебиторской задолженностью. Сложность регулирования этими активами связана с наличием большого количества их элементов и постоянной трансформацией видов. Управление оборотными средствами предприятия позволяет выявить резервы снижения потребностей в финансовых ресурсах и, таким образом, воздействовать на политику привлечения собственных и заёмных финансовых ресурсов [1].

По результатам анализа финансового состояния, кредиторской задолженности, состояния и эффективности использования оборотных средств, а также анализа финансовых результатов АО ПЗ «Илькино», целесообразно сделать следующие выводы. Финансовое состояние АО ПЗ «Илькино» оценивается как абсолютно устойчивое. Коэффициент автономии в отчетном году равен 0,8, что говорит о небольшой степени зависимости организации от заемных источников финансирования. В структуре имущества наибольшую долю занимают внеоборотные активы. Что касается оборотных активов, то среди них наибольший удельный вес приходится на дебиторскую задолженность, доля которой колеблется от 54,25% до 58,69% в течение анализируемого периода. Если говорить об оборачиваемости дебиторской задолженности, то в среднем она составляет 162 дня, что на 145 дней превышает оборачиваемость кредиторской задолженности. В целом, выручка от продаж имеет тенденцию к росту, что является

позитивным фактором развития предприятия. Таким образом, в целях формирования краткосрочной финансовой политики, следует уделить особое внимание управлению оборотными активами, а именно управлению дебиторской задолженностью АО ПЗ «Илькино».

Цель управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизация её величины и обеспечении её своевременного погашения. Этого можно добиться благодаря формированию эффективной кредитной политики, а также комплекса мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной и безнадежной задолженности.

Кредитная политика предприятия является наиболее значимым инструментом управления дебиторской задолженностью. Она должна соответствовать стратегии развития предприятия и подразумевает решение главных вопросов: каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно; на каких условиях и на какой срок предоставляется кредит; каков порядок изъятия дебиторской задолженности. Кредитная политика включает в себя следующие элементы: определение срока предоставления кредита; определение суммы предоставления кредита; оценка кредитоспособности дебиторов; разработка системы сбора платежей; разработка системы скидок за раннюю оплату и штрафов за образование просроченных обязательств [3].

Методика оценки кредитоспособности контрагентов и определения кредитного лимита должна быть максимально проста. Это объясняется тем, что от покупателя не удастся получить ничего, кроме официальной бухгалтерской отчетности, которая не позволяет провести углубленный финансовый анализ. Данная методика заключается в бальной оценке финансового состояния, хозяйственной деятельности и качества управления бизнесом контрагентов. С учетом набранных баллов клиенты распределяются по четырем группам риска: от 80 до 100 баллов – I группа риска; от 50 до 79 баллов – II группа риска; от 39 до 40 баллов – III группа риска; до 29 баллов – IV группа риска. В соответствии с группой кредитного риска устанавливаются продолжительность отсрочки платежа для контрагентов.

Немаловажный элемент кредитной политики – скидки. Скидки применяются для стимулирования клиентов производить оплату раньше, чем закончится срок оплаты по контракту. Компания – продавец может предоставить скидки за предоплату, за досрочную оплату; скидки и бонусы за большие объемы покупок, за долгосрочное сотрудничество. Чтобы определить допустимый уровень скидки, которую предприятие может предложить своим клиентам, необходимо рассчитать цену отказа от скидки и сравнить её с уровнем банковского процента по краткосрочному кредиту. В нашем случае, в АО ПЗ «Илькино» следует ввести скидку в размере 1%, если покупатели будут производить оплату в течение 21 дня, с максимальной отсрочкой в 30 дней. В результате этого, величина дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, а также и общая сумма дебиторской задолженности снизится на 15 649,37 тыс. руб., а период погашения задолженности снизится с 151 дня до 132 дней.

В качестве мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной и безнадежной задолженности принято уделять внимание заключению факторинговых сделок. Факторинг представляет собой определенный вид торгово-комиссионных операций, сочетающихся с кредитованием оборотного капитала поставщика, связанный с инкассированием его дебиторской задолженности (неоплаченными счетами – фактурами в процессе реализации товаров и услуг). Суть факторинговых операций заключается в том, что поставщик (клиент) уступает фактору свое право требовать деньги от своих контрагентов за отгруженную продукцию и оказанные услуги. В качестве фактора могут выступать специализированные финансовые организации или коммерческий банк. Деньги, которые банк перечисляет поставщику, являются с точки зрения банка кредитом, выданным на период от покупки у поставщика платежного поручения до получения денег от должника[4]. Предложим в АО ПЗ «Илькино» заключение договора факторинга с регрессом. Срок поступления оплаты от поставщиков 90 дней. В качестве фактора целесообразно выбрать ВТБ Факторинг, который является лидером российского рынка факторинга. Таким образом, по отданным фактору долгам на сумму 76 823, 78 тыс.руб АО ПЗ «Илькино» получает 73 319,35 тыс.руб. (с учетом комиссии фактору).

Полученную сумму денежных средств, предприятие может направить на:

- совершенствование технологического процесса;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции;

– погашение обязательств перед кредиторами.

Таким образом, формирование эффективной краткосрочной финансовой политики способствует устранению текущих проблем на предприятии и его динамичному развитию.

Литература

1. Финансовый менеджмент: учебник / Е.И. Шохин под ред. и др. — Москва: КноРус, 2017. — 474 с.
2. Громова Е.И., Кери И.Т., Синельщикова Н.В. Финансовая политика в системе стратегического управления компанией [Электронный ресурс] //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд – 2013 г. - №21. <http://elibrary.ru/item.asp?id=20654069>
3. Исаченко М.Б. Управление дебиторской задолженностью и разработка кредитной политики компании [Электронный ресурс] // Успехи современного естествознания – 2014 г. - №12-2.
4. Караева С.В., Плетнева В.Ю., Солтаханов А.У. Факторинг – готовое решение для роста продаж. [Электронный ресурс] // От научных идей к стратегии бизнес – развития – 2016 г.

Романов Д.А.

*Научный руководитель к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: romanov.dmitriy95@mail.ru*

Анализ оборотных активов на предприятии ОАО ЦТЖБ-МЗ ЖБК

Оборотные средства предприятия – совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения. К оборотным производственным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, не законченная производством продукция, топливо и другие предметы труда, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и стоимость которых переносится на изготавливаемый продукт сразу полностью.

Тема оборотных активов актуальна тем, что на данный период времени одной из целей, направленных на повышение эффективности работы организации и улучшения ее финансового положения, является рациональное расходование ресурсов организации, в частности оборотного капитала. Относительно непродолжительный цикл жизни оборотного капитала и быстрое изменение его составных частей, переменность спроса на товары увеличивают скорость исследования методики рационального регулирования оборотным капиталом. Выработка более успешной модели координирования оборотным капиталом предприятия и использование его в реальной жизни, становится достаточно своевременной сложностью на данный момент, так как рациональное образование и управление оборотным капиталом благоволят поддержки нормального уровня ликвидности; способствует оперативности производственного и финансового циклов деятельности, а, следовательно, хорошую способность к оплате и финансовую устойчивость организаций. В условиях развивающихся рыночных отношений и ужесточения конкуренции важное значение для выработки стратегии и тактики финансового менеджмента приобретают следующие способы анализа, оценки потребности и рационализации расходования оборотного капитала, которые способствуют совершенствованию использования оборотным капиталом через усовершенствование товарного ассортимента.

Можно встретить множество определений в литературе по экономике, которые характеризуют текущие активы организации. В определении данных категорий ученые согласны как в стоимостных, но по разному определяют сущность понятий. Профессор М.В. Романовский в своей работе высказывается так, что «оборотные средства – это капитал предприятия, авансированный в оборотные активы. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства» [1]. Это определение дает понять, что капитал который вложили в оборотные средства предприятия, не тратится, а происходит авансирование, т. е. инвестирование, которое дает возможность возврата средств через некоторый отрезок времени. М.В. Романовский отводит постоянность применения оборотных средств в ходе работы организации, но опускает то, что оборотные активы также снабжают процесс осуществления продукции, а доля оборотных средств на время не участвует в обороте для получения дополнительного дохода, который не связан с работой организации. Ученый сопоставляет «оборотные средства» и «оборотный капитал», разбивая всю плеяду оборотных средств на две группы: авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.



Рис. 1. Содержание оборотных средств [1]

Из рис. 1 можно сделать вывод, что оборотные средства разделяют на оборотные фонды и фонды обращения. Запасы сырья и материалов, незавершенное производство и расходы будущих периодов относят к оборотным фондам. К оборотным средствам относят запасы готовой продукции, дебиторская задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Некоторые ученые считают, что фракционирование является важным различием в определении «оборотные средства» и с сравнением его с определением «оборотный капитал». Профессор Н.В. Колчина и профессор О.В. Португалова определяют оборотный капитал «как совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения», и отмечают, что предназначение оборотного капитала в «обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции» [2, с. 99]. Похожее определение называют ученые А.Д. Шеремет и А.Ф. Ионова: «оборотный капитал предприятия представляет собой средства, вложенные в оборотные производственные средства и средства в сфере обращения, которые совершают непрерывный кругооборот в процессе хозяйственной деятельности предприятия» [3]. Ученые М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина и Л.Г. Скамай в своем понятии также выделяют виды базы формирования оборотных средств. Так, под оборотными средствами ученые определяют «стоимость, авансированную в виде собственных, заемных и привлеченных средств, для формирования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывности кругооборота в процессе расширенного воспроизводства» [4].

По мнению авторов, разделение всего оборотного капитала на оборотные производственные фонды и фонды обращения является не корректным, так как некоторая часть оборотного капитала выводится из оборота и не участвует в процессе производства и реализации продукции. Так, краткосрочные финансовые вложения не принимают участия в операционном цикле предприятия, т. е. не могут быть отнесены не к фондам обращения не к оборотным производственным фондам.

Оборотный капитал организации можно разделить на оборотные средства и краткосрочные финансовые вложения. Оборотные средства состоят из оборотных производственных фондов и фондов обращения, которые, готовую продукцию, дебиторскую задолженность и денежные средства объединяют в одно целое. В краткосрочные финансовые вложения включают займы и вложения на финансовом рынке. Если исходить из представленной структуры, делаем вывод, что определения «оборотный капитал» и «оборотные средства» не равны. По определению авторов, оборотный капитал – это денежное выражение всей совокупности текущих активов, представляющих собой часть имущества предприятия и используемых для обеспечения процесса производства и реализации продукции и приращения доходов путем вложения в краткосрочные инструменты финансового рынка. Оборотные средства – это денежное выражение части текущих активов, используемых для текущих операций во время каждого операционного цикла.

В частности разговор пойдет об организации филиала ОАО ЦТЖБ-МЗ ЖБК основанный в 1961 г.

Таблица 1

Анализ динамики и состава оборотных активов

Состав оборотных средств	Наличие средств, тыс. руб.			Наличие средств, тыс. руб.		
	начало 2015 г.	конец 2015 г.	изменение (+, -)	начало 2016 г.	конец 2016 г.	изменение (+, -)
Запасы, в т. числе:	58 046	36 063	-21 983	36 063	40 669	4 606
Материалы	28 063	19 228	-8 835	19 228	21 095	1 867
Брак в производстве	94	120	26	120	137	17
Товары	3	2	-1	2	-	-2
Готовая продукция	27 642	15 373	-12 269	15 373	18 337	2 964
Незавершенное производство	2 235	1 334	-901	1 334	1 076	-258
Расходы будущих периодов	9	6	-3	6	24	18
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2	94	92	94	303	209
Дебиторская задолженность	5 043	34 755	29 712	34 755	8 725	-26 030
Денежные средства и денежные эквиваленты	14 458	2 694	-11 764	2 694	2 817	123
Прочие оборотные активы	1 102	173	-929	173	202	29
Итого	78 651	73 779	-4 872	73 779	52 716	-21 063

Таблица 2

Структура оборотных средств

Состав оборотных средств	Наличие средств, тыс. руб.			Наличие средств, тыс. руб.		
	начало 2015 г.	конец 2015 г.	изменение (+, -)	начало 2016 г.	конец 2016 г.	изменение (+, -)
Запасы, в т. числе:	73,8%	49%	-24,9%	49%	77,15%	28,27%
Материалы	35,7%	26%	-9,6%	26%	40,02%	13,95%
Брак в производстве	0,1%	0,2%	0,04%	0,2%	0,26%	0,10%
Товары	0,004%	0,003%	0%	0,003%	0%	0,00%
Готовая продукция	35,1%	21%	-14,3%	21%	34,78%	13,95%
Незавершенное производство	2,8%	2%	-1,03%	2%	2,04%	0,23%
Расходы будущих периодов	0,01%	0,01%	0%	0,01%	0,05%	0,04%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,003%	0,1%	0,12%	0,1%	0,57%	0,45%
Дебиторская задолженность	6,4%	47%	40,7%	47%	16,55%	-30,56%
Денежные средства и денежные эквиваленты	18,4%	4%	-14,7%	4%	5,34%	1,69%
Прочие оборотные активы	1,4%	0,2%	-1,2%	0,2%	0,38%	0,15%
Итого	100,0%	100%	0%	100%	100,00%	0%

Сравнительный анализ динамики отдельных статей баланса предприятия, особенно производственных запасов и незавершенного производства, дебиторской задолженности, позволяет определить характерные несбалансированности в работе предприятия.

Как видно из таблицы 2, запасы занимают наибольший удельный вес в общем составе оборотных средств, и имеют тенденцию к увеличению доли в структуре на конец 2016 года.

На конец отчетного года увеличились средние остатки сырья, материалов и денежных средств, что отвлекает средства из оборота и оценивается как негативная тенденция в деятельности организации, определяющая снижение эффективности использования оборотных средств, тем не менее остатки дебиторской задолженности уменьшились, что можно охарактеризовать как положительную тенденцию.

На долю запасов в структуре оборотных активов в начале 2015 года приходилось 73,8% и 49% – на конец года, на конец 2016 года доля запасов уже составила 77,15%. В составе запасов большое место занимают материалы 35,7% и 26% на начало и конец года, соответственно, на конец 2016 года их доля составила 40,02%.

На конец 2016 года на 30,56% снизилась доля дебиторская задолженность, что улучшает финансовую ситуацию на предприятии.

На конец 2016 года увеличился удельный вес остатков денежной наличности на 123 тыс. руб. и составили 2 817 тыс. руб., что обусловлено высоким уровнем несбалансированности денежных потоков.

Таким образом, предприятию необходимо оптимизировать запасы материалов на складе и провести серьезную работу с дебиторами.

Анализ оборотных средств ОАО ЦТЖБ-МЗ ЖБК показал низкую скорость оборачиваемости, выявил проблемы в части формирования запасов предприятия и в работе с дебиторами.

Для погашения дебиторской задолженности было предложено использовать факторинг. В результате которого дебиторская задолженность снизится.

Чтобы предприятие могло эффективно функционировать ему нужна устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти, государством. Оборотный капитал – это средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции. В обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения заключается основное назначение оборотных средств предприятия.

Литература

1. Финансы предприятий: учебник / под ред. М. В. Романовского. – СПб.: Издат. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 528 с.
2. Финансы организаций (предприятий) : учебник / под ред. Н. В. Колчиной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 407 с.
3. Шеремет А. Д., Ионова А. Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 479 с.
4. Лапуста М. Г., Мазурина Т. Ю., Скамай Л. Г. Финансы организаций (предприятий): учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 575 с.
5. Веретенникова О. Б., Лаенко О. А. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов // Управленец. – 2011. – № 11–12.
6. Денежное хозяйство предприятий: учебник / под ред. А. Ю. Казака, О. Б. Веретенниковой. – 2-е изд., испр. – Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2006. – С. 170.
7. Информационно-аналитическая система FIRA PRO. – URL: <http://www.fira.ru>.

Силашкина М.Д.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: merilin.silashkina@yandex.ru*

Теоретические аспекты анализа заемных средств предприятия

Обязательства организации – это существенный источник финансирования предприятия, а также показатель, отражающий его настоящее и будущее [6]. В непредусмотренных руководством предприятия случаях (падение и сезонные колебания спроса на продукцию, рост затрат на сырье и материалы, снижение цены на товары и т. п.) при неустойчивом финансовом положении это, как правило, фактор потери платежеспособности и риск банкротства предприятия. Высокая долговая нагрузка может повлечь за собой отказ кредиторов в предоставлении новых кредитов. Все это требует от руководства предприятия производить анализ заемных средств [4].

Изучением вопроса оценки заемных средств предприятия занимались такие ведущие ученые как Савицкая Г.В., Когденко В.Г., Максимова М.А., Абаева Н.П., Жиляков Д.И и Зарецкая В.Г., Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г.

В исследовании проведена сравнительная оценка методик данных авторов по следующим параметрам:

- 1) Обязательные элементы основного анализа согласно тематике, т.е. анализ источников капитала (в частности, заемного капитала), сроков востребования кредитов, сравнение и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей (в т.ч. по степени платности);
- 2) Степень учета методиками внешних условий (кризис, инфляция, специфика анализируемого предприятия);
- 3) Наличие иных методов анализа наряду с основным (метод коэффициентов, факторный, вертикальный анализы).

В результате проведенного сравнения были выявлены следующие достоинства и недостатки существующих методик оценки заемных средств предприятия.

Достоинства:

- 1) Для анализа достаточно минимального пакета бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, пояснение к ним);
- 2) Методики включают в себя табличный анализ, расчет коэффициентов, научные методы и пояснения к ним, что наглядно разрешает проблему восприятия материала;
- 3) Цель большинства методик – выявление скрытых проблем финансового состояния предприятия для принятия управленческих решений его руководством;
- 4) Практически все методики предполагают основной (вертикально-горизонтальный) анализ заемных средств и кредиторской задолженности - основного заемного ресурса.

Недостатки:

- 1) Не учитывается специфика предприятия, кризисные условия, инфляция;
- 2) Приводится либо часть подробного анализа процесса привлечения и использования заемных средств, либо поверхностный обзор структуры и динамики заемного капитала;
- 3) Отсутствует отдельный анализ долгосрочных заемных источников;
- 4) Недостаточное освящение значимых аспектов заимствования (платежеспособность, ликвидность);
- 5) Отсутствие взаимосвязки выводов по разным структурным элементам комплексного анализа, их отрыв от реальности, и, как следствие, невозможность сориентироваться в принятии решений руководством.

Исходя из вышеизложенного, методика оценки заемных средств предприятия должна включать анализ по следующим направлениям:

- 1) структура и динамика общей суммы заемных средств;

- 2) стоимость привлечения заемного капитала;
- 3) эффективность использования заемных средств;
- 4) сравнение заемных средств, наиболее важных показателей для анализа таковых и финансовой деятельности в целом;
- 5) сроки востребования;
- 6) ликвидность и платежеспособность;
- 7) экономическое содержание;
- 8) обеспеченность заемного капитала;
- 9) степень платности.

Литература

1. Когденко, В.Г. Экономический анализ/ В.Г. Когденко.- 2-е изд., пере-раб. и доп.- М.: 2011. - 399 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. / Г. В. Савицкая. — 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. - 367 с.
3. Жилияков, Д.И., Зарецкая, В.Г. Финансово-экономический анализ (пред-приятие, банк, страховая компания): учебное пособие / Д.И. Жилияков, В.Г. За-рецкая. – М.: КРОНУС, 2012. – 368 с.
4. Абдукаримов, И.Т., Абдукаримова, Л.Г. Анализ состояния и использования заемного (привлеченного) капитала на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности/ И.Т. Абдукаримов, Л.Г. Абдукаримова // Социально-экономические явления и процессы. - 2013.- № 4.- (50).- С. 9-22.
5. Максимова М.А., Абаева Н.П. Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников на примере ОАО «УАЗ» / М.А. Максимова, Н.П. Абаева // Приоритетные направления развития науки и образования. - 2015.- № 1.- (4).- С. 249-251.
6. Романова, С.В., Коваленко, Г.В. Методические подходы к анализу обязательств перед бюджетом организаций сферы услуг/ С.В. Романова, Г. В. Коваленко// Проблемы современной экономики.- 2010.- № 4- С.312-315

Смирнова Е.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: i.catsmirnova@gmail.com*

Управление собственным капиталом предприятия (на примере ОАО «МРМЗ»)

Собственный капитал считается одним из важнейших источников средств для существования и развития любого хозяйствующего субъекта. Вследствие чего роль системы управления формированием и эффективным использованием собственного капитала неоспоримо велика. Информация о собственном капитале организации считается тем более нужной и необходимой для принятия управленческих решений со стороны внешних и внутренних пользователей отчетности. Не обращая внимания на то, что капитал считается одной из важнейших базовых финансовых категорий, на сегодняшний день исследователями не сформулировано единое определение капитала, отражающего всю многогранную сущность этого понятия.

Собственный капитал обладает следующими несомненными преимуществами:

1. Простотой привлечения (нужно решение собственника или без согласия других хозяйствующих субъектов).

2. Высокой нормой прибыли на вложенный капитал, т.к. не выплачиваются проценты по привлечению средств.

3. Низкий риск потери финансовой устойчивости и банкротства предприятия.

Среди недостатков использования собственных средств можно отметить:

1. Ограниченный объем привлечения, т.е. невозможно существенно расширить хозяйственную деятельность.

2. Не используется возможность прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.

Собственный капитал невозможно перевести к конкретным объектам имущества, в балансе он имеет возможность «выступать в определенной или же абстрактной форме как значение или же как статья напоминания». Собственный капитал организации имеет возможность поступать извне или же накапливаться в итоге эффективной работы компании.

С точки зрения стратегического учета, собственный капитал определяет:

- величину прироста собственности предприятия;
- эффективность работы предприятия;
- доходность вложений инвесторов.

Одним из важнейших элементов стратегического учета считается оценка. Оценка стоимости собственного капитала имеет возможность реализоваться для различных целей.

При оценке собственности большое значение имеют такие показатели, как СЧА (стоимость чистых активов) и СЧП (стоимость чистых пассивов).

Чистые активы, рассчитываемые как разница между активами предприятия и его обязательствами, всегда вызывали пристальное внимание бухгалтеров, адвокатов, владельцев и партнеров компании. Чистые активы считаются главным показателем собственности и исчисляются на основании инвентаризации, инвентарных счетов главной книги, бухгалтерского баланса путем вычитания из совокупной стоимости активов собственных обязательств институциональной единицы.

Стоимость чистых пассивов характеризует величину активов, оставшуюся в распоряжении предприятия после погашения всех обязательств, т. е. величину собственности (либо обещаний владельцев перед кредиторами) приходящуюся на долю учредителей (участников) при условии ликвидации фирм. Чистые пассивы ориентируются по материалам нулевых, органических, актуарных, статических, прогнозных, виртуальных, ликвидационных балансовых отчетов.

Оценка собственного капитала предприятия должна учитывать следующие особенности:

1. Численность дивидендов входит в состав налогооблагаемой базы, что увеличивает необходимую сумму личного денежных средств по сопоставлению с заемным.

2. Существует необходимость постоянной корректировки количества собственного капитала, зафиксированного в бухгалтерском балансе, в случае если собственный капитал привлекается дополнительно (учитывается моральный износ).

3. Привлечение собственного капитала не связано с оборотным валютным потоком как при заемном капитале, поэтому привлечение собственного капитала выгоднее.

4. Привлечение собственного капитала связано с более высоким финансовым риском для инвесторов, т.к. цена акции на фондовом рынке имеет возможность изменяться (ставка банковского депозита не изменяется).

Оценка общей величины собственного капитала ОАО «МРМЗ» и темпов его изменения представлена в таблице 1.

Таблица 1

Определение наличия собственных оборотных средств компании за 2013-2015 гг., тыс.руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1. Общая сумма собственного капитала	172069	173909	188843	101,07	108,59
2. Внеоборотные активы	105187	111543	104291	106,04	93,50
3. Сумма собственных оборотных средств	66882	62366	84552	93,25	135,57
4. Приравненные к собственным средствам	81119	82811	115436	102,09	139,40
5. Итого собственных средств в обороте (п.3 + п.4)	148001	145177	199988	98,09	137,75

Как видно из таблицы 1, динамика изменения собственного оборотного капитала предприятия за исследуемый период положительная. Увеличение собственных средств в обороте произошло за счет повышения собственного капитала компании.

Управление собственным капиталом ОАО «МРМЗ» должно быть направлено на:

1. Образование необходимого объема денежных средств, обеспечивающего нужные темпы экономического развития.

2. Оптимизацию распределения сформированного капитала по видам деятельности и направлениям использования.

3. Обеспечение критерий достижения высочайшей доходности капитала при предусматриваемой величине финансового риска.

4. Обеспечение минимизации финансового риска, связанного с внедрением денежных средств, при предусматриваемом уровне его доходности.

5. Обеспечение неизменного денежного равновесия в процессе развития.

6. Обеспечение достаточного уровня финансового контроля над предприятием со стороны его учредителей.

7. Обеспечение необходимой экономической гибкости.

8. Оптимизацию оборота капитала.

9. Обеспечение актуального реинвестирования капитала.

Литература

1. Ефимова, О.В. Анализ собственного капитала // Бухгалтерский учет–2012-№2. - 223 с.
2. Теория экономического анализа: учебное пособие / О.Н. Гальчина, Пожидаева Т.А. – М.: Дашков и К, 2013. – 240с.
3. Официальный сайт «Муромский ремонтно-механический завод» //Электронный ресурс – режим доступа: <http://muromrzmz.ru>

Суслик М.Е.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: mishas8@yandex.ru*

Инвестиционная деятельность как фактор экономического развития промышленного предприятия

Актуальность изучения вопросов инвестиционной деятельности предприятия несомненна, поскольку экономика современной России должна быть направлена на поиск оптимального пути дальнейшего развития, в котором инвестиционная деятельность является одной из ключевых форм. Возможности развития и достижение экономического роста во многом определяются инвестиционными процессами на предприятии, которые, в свою очередь, реализуются через инвестиционную стратегию и политику предприятия.

Инвестиционной деятельностью считается деятельность компании, связанная с капитальными вложениями по приобретению основных средств, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажам, осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие предприятия и др. Таким образом, инвестиционная деятельность – приобретение и реализация долгосрочных активов и финансовых вложений, не относящихся к эквивалентам денежных средств.

На законодательном уровне впервые термин инвестиции определен в 1991 г., в законе «Об инвестиционной деятельности в РСФСР». Определение инвестиций, данное в этом нормативно-правовом акте, практически дословно было воспроизведено в принятом в 1999 г. федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», согласно которому «Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»[5].

В исследованиях И.А. Бланка, В.В. Бочарова, Н.И. Лахметкиной инвестиционная стратегия определена как генеральный (общий) план, программа достижения долгосрочных стратегических целей, совокупность решений по обеспечению инвестиционной деятельности необходимыми ресурсами и их эффективному использованию [1].

При выборе инвестиционной стратегии предприятия необходимо правильно формулировать цели, которые оно преследует в своем развитии:

- создавать новые производства и проводить политику диверсификации;
- расширять существующее производство, проводя экстенсивную политику;
- повышать эффективность производства, придерживаясь политики интенсификации [4].

Также формирование инвестиционной стратегии предприятия зависит от того, на какую маркетинговую политику оно нацелено:

- лидерство в области затрат;
- стратегия дифференцирования;
- концентрация на сегменте [4].

Инвестиционная политика предприятия *определяется как совокупность стратегических управленческих решений, касающихся способов привлечения и расходования ресурсов на инвестиционные цели. Распространены определения инвестиционной политики как деятельности, системы мер, базирующиеся на общем понимании греческого слова «politike» как общественных или государственных дел, наиболее точным представляется толкование этого термина как искусства ведения деятельности, образа действий.*

Инвестиционная деятельность предприятия должна основываться на бизнес-планах и быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятия и стабильного получения прибыли как в настоящее время, так и в будущих периодах.

При разработке инвестиционной политики промышленном предприятии необходимо придерживаться таких принципов как:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических приоритетов предприятия и его финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних ресурсов;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций [4].

Соблюдение вышеуказанных принципов позволит избежать ошибок при формировании инвестиционной политики и стратегии промышленного предприятия.

Таким образом, экономическое развитие предприятия зависит от характера инвестиционной деятельности, ее направленности на использование максимального количества необходимых ресурсов для достижения поставленных целей. Выбор тех или иных направлений инвестиционной политики зависит от конкретных условий и специфики предприятия.

Планирование инвестиций должно осуществляться строго в соответствии с инвестиционной стратегией и политикой промышленного предприятия, с целью минимизации рисков и возможных потерь от реализации инвестиционных проектов.

Литература

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс – Киев: Ника-Центр, 2007. – 473с.
2. Габасов И.М. Формирование и реализация инвестиционной политики транспортного комплекса//Инновации и инвестиции: научно-аналитический журнал.-2016 - №1 с. 18-21.
3. Хазанович Э.С. Инвестиции: учебное пособие – М.: КноРус, 2016. – 318с.
4. Чиненов М.В. Инвестиции: учебное пособие/ под ред А.И. Черноусенко, В.И. Зозуля, Н.А. Хрусталёва – М.: КноРус, 2016. – 365 с.
5. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Филатова А.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: filatowa.al2015@yandex.ru*

**Управление основными средствами организации и разработка мероприятий по
повышению эффективности их использования
(на примере АО «Муромский стрелочный завод»)**

Основные средства являются важной частью любой организации и от повышения их эффективного использования зависят главные показатели, такие как конкурентоспособность, ликвидность, финансовое положение и многие другие. Поэтому основные фонды представляют собой одно из важнейших факторов производства [1].

Основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и не рыночных услуг.

В настоящее время центральное управление классифицирует основные фонды по следующим группам [3]:

1. Здания
2. Сооружения
3. Передаточные устройства
4. Машины и оборудование
5. Транспортные средства
6. Инструменты и приспособления
7. Производственный инвентарь и принадлежности
8. Хозяйственный инвентарь
9. Рабочий и продуктивный скот
10. Многолетние насаждения
11. Капитальные затраты по улучшению земель
12. Прочие основные фонды

Однако все элементы основных фондов играют разную роль в процессе производства. Рабочие машины и оборудование, инструменты, технические сооружения принимают непосредственное участие в производственном процессе, способствуют увеличению выпуска продукции и поэтому относятся к активно действующей части основных фондов. Другие же элементы основных средств оказывают всего лишь косвенное значение, поэтому их называют пассивной частью основных фондов.

Более оптимальное и рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствуют изменению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, экономии капитальных вложений [2].

На примере АО «МСЗ» необходимо провести оценку динамики стоимости основных средств. Для этого привлекается информация об их среднегодовой стоимости за 5-10 лет. Динамику основного капитала характеризуют абсолютные изменения, темпы роста и прироста. Расчет показателей ведется по основным средствам в целом. Для проведения анализа может быть составлена таблица 1.

Таблица 1

Оценка динамики стоимости основных средств

Период	Среднегодовая стоимость основных средств тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2013 г.	270230,5	-	-	-

2014 г.	268987	-1243,5	99,54	-0,5
2015 г.	259632,5	-9354,5	96,52	-3,5
2015 г. к 2013 г.	-	-10598	96,08	-3,0

Из таблицы можно сделать вывод, что в течение рассматриваемого периода наблюдается снижение среднегодовой стоимости основных средств. Причем в 2014 году она снизилась на 1243,5 тыс. руб., т.е. на 0,5%, а в 2015 году на 9354,5 тыс. руб., что составляет 3,5%.

Если сравнивать 2015 и 2013 годы то можно сделать вывод, что среднегодовая стоимость ОС снизилась на 10598 тыс. руб. (на 3,0%).

В целях повышения эффективности использования основных средств рекомендуем:

1. Осуществить модернизацию оборудования

Проанализировав работу предприятия, было выявлено, что на предприятии установлено 5 токарных станков 16К20 и аппарат для дробления железобетонных блоков К800–40. Данное оборудование устарело и морально и физически и не может быть использовано во всей полноте своих возможностей. Можно также рекомендовать АО «МСЗ» модернизировать лишь часть станков, а попросту говоря определенного времени, необходимого для достаточного увеличения прибыли, приобрести новые станки и постепенно заменять старое оборудование новым.

2. Снизить внутрисменные простои и брак продукции

Рассмотрев анализ текущих простоев АО «МСЗ» выяснилось, что доля простоев по вине производственных рабочих, механослужбы, энергослужбы составила 4,76% в 2015 году и 7,6% в 2016 году от общего числа простоев, то есть является очень незначительной. Наиболее существенную долю занимают простои по прочим причинам (расшифровка не приводится). Она составила 3,15% в 2015 году и 6,67% в 2016 году.

Это является крупнейшим резервом в эффективном использовании основных производственных фондов, за счет чего может, существенно возрасти показатель фондоотдачи.

Учитывая все вышесказанное, для наиболее эффективного использования основных производственных фондов в работе необходимо произвести следующие мероприятия:

- освобождение предприятия от излишнего оборудования, машин или других основных средств;
- применение оптимального графика работы предприятия, включающего эффективный план проведения ремонтных и наладочных работ;
- совершенствование организации производства и труда с целью сокращения простоев в работе машин и оборудования;
- повышение уровня квалификации обслуживающего персонала, которое обеспечивает более эффективное и бережное обращение с оборудованием.

Литература

1. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов / М.А.Вахрушина.– М.: Вузовский учебник, 2013. – 462с.;
2. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой) / В.Ж. Дубровский. - Екатеринбург: УрГЭУ, 2014.
3. Учет основных средств. ПБУ 6/01. - Екатеринбург: Издательство АМБ, 2012. 12с.

Цепина У.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель А.Р. Лебедев
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: tsepina.ulyana@yandex.ru*

Повышение финансовой устойчивости АО «Муромский приборостроительный завод»

Актуальность статьи определена предоставлением стабильного роста экономики предприятия, устойчивости результатов ее деятельности, достижением целей, соответствующих интересам собственников и сообщества в целом, неосуществимы без разработки и выполнения самостоятельной стратегии предприятия, которая в сегодняшней экономике обуславливается наличием надежной системы ее финансовой устойчивости. Эффективность деятельности хозяйствующих субъектов в рыночной экономике отображается во многом состоянием их финансов, то что и приводит к потребности рассмотрения трудностей обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Муромский приборостроительный завод одним из первых в Советском Союзе стал внедрять новую систему управления производством и, благодаря высокому уровню специалистов, осуществил этот переход быстро и качественно.

Основной целью деятельности является безусловное и своевременное выполнение государственного оборонного заказа, разработка и производство высокотехнологичной промышленной продукции и её реализация на внутреннем и внешнем рынках, устойчивое и динамичное развитие завода, модернизация производства и освоение выпуска инновационной продукции, развитие кадрового потенциала при обеспечении социальной стабильности и повышении качества жизни работников завода.

До 1 июля 2011 года Муромский приборостроительный завод имел организационно-правовую форму унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения с федеральной формой собственности.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или другую дату дает возможность узнать, насколько правильно предприятие распоряжалось финансовыми ресурсами в течение периода, предыдущего этой дате. Поэтому, сущность финансовой устойчивости обуславливается эффективным формированием, распределением и применением финансовых ресурсов.

Анализ финансовой устойчивости предприятия дает возможность сформировать представление о настоящем финансовом положении и дать оценку финансовым рискам, сопутствующие ее деятельности [1].

Оценка финансовой ситуации на предприятии способна проводиться различными способами: на основе балансовой модели и на основе трехкомпонентного показателя. Согласно первому способу я могу отметить то, что за период 2014-2015 гг. прослеживается неустойчивое финансовое состояние, а в окончании 2013 года отмечалось кризисное финансовое состояние.

На основе трехкомпонентного показателя - на конец 2013 и 2014 гг. замечается кризисное состояние. Предприятие целиком находится в зависимости от заемных средств, совершается замедленное погашение кредиторской задолженности. Обостряются риски неплатежеспособности, кредитный риск, риск банкротства. А в окончании 2015 г. наблюдается абсолютная финансовая устойчивость. Запасы целиком обеспечены собственными средствами. Риск потери устойчивости не имеется.

Анализ ликвидности баланса дает возможность оценить платежные возможности предприятия в долгосрочной перспективе – умение выплачивать не только краткосрочные, но и долгосрочные обязательства, а также обеспеченность собственными оборотными средствами. При этом анализе я могу отметить, что одно неравенство не выполняется. Это означает, что

баланс не является абсолютно ликвидным. Однако при этом ликвидность баланса расценивается как минимально достаточная.

В процессе реализации финансовой стратегии предприятия огромный интерес уделяется направлениям усовершенствования финансового состояния предприятия, повышению ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости. Необходимо внедрить оптимизацию либо снижение затрат которые подразумевают действия с целью прекратить снижение прибылей. Очень эффективным механизмом считается формирование системы по эффективному контролю затрат. В некоторых случаях возможно уменьшить расходы, попросту начав их принимать во внимание.

Проведение реорганизации инвентарных запасов подразумевает, то что запасы разносятся по категориям в связи с уровня их значимости с целью увеличения стабильности деятельности. Объемы тех видов запасов, которые не считаются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены. В то же время необходимо активизировать деятельность в области заказов на снабжение путем введения наиболее эффективных контрольных процедур, подобных централизации хранения и отпуска товаров, перераспределение площадей хранения или усовершенствование документооборота. Залежавшиеся запасы рационально реализовать со скидками с тем, чтобы приобрести дополнительные денежные средства.

Изменение структуры долговых обязательств подразумевает подробный анализ данных обязательств и возможные варианты их погашения с целью повышения ликвидности в будущем.

Финансовая устойчивость является неоднозначной характеристикой деятельности предприятия. Ее следует понимать как умение повышать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя присутствие платежеспособности, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [2].

Литература

1. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 597 с.
2. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2014. – 156 с.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. №129-ФЗ (ред. ФЗ №261–ФЗ от 23.11.2009 г.
4. Справочно-правовая система «Консультант плюс»: <http://www.consultant.ru/>

Шутова Д.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: dashashutova1995@yandex.ru*

Финансовая деятельность предприятий

Финансовый анализ – это область экономической науки, которая исследует влияние принятых и запланированных хозяйственных решений для изменения финансового состояния предприятия, его способности вовремя погасить свои обязательства, для улучшения эффективности использования в наличии активов. Цель финансового анализа – это не только установка и оценка уровня финансового состояния предприятия, выявление основных закономерностей развития, а также разработка обоснованных решений финансовой стратегии на будущее [1].

Финансовое состояние предприятий характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности фирмы как объекта по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика. Хорошее финансовое состояние предприятия – это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в сроки ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли и др. Плохое финансовое положение выражается в неудовлетворительной платежной готовности, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств, их иммобилизации. Пределом плохого финансового состояния предприятия является состояние банкротства, т. е. неспособность предприятия отвечать по своим обязательствам [4].

Источником информации для оценки финансовой устойчивости предприятия является официальная форма годовой бухгалтерской отчетности № 1 «Бухгалтерский баланс». Финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т.е. средств предприятия и их источников. Основные задачи анализа финансового состояния – определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Эти задачи решаются на основе исследования динамики абсолютных и относительных финансовых показателей и разрабатываются на следующие аналитические блоки:

- структурный анализ активов и пассивов;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ платежеспособности (ликвидности);
- анализ необходимого прироста собственного капитала [2].

Обобщая данные методики проведения финансового анализа можно условно выделить следующие подходы:

1. основанные на получении информации путем расчета системы относительных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия (Дж. К. Ван Хорн);
2. реализуемые на основе абсолютных и относительных показателей и позволяющие получить полную информацию о происходящих процессах в финансовом состоянии предприятия (методики А.Д. Шеремета, Г.В. Савицкой, В.И. Подольского и др.);
3. построенные на взаимосвязи финансового состояния предприятия и рыночной цены акции (Дж. Блисс);
4. позволяющие прогнозировать уровень эффективности инвестирования в те или иные ценные бумаги и степень связанного с ним риска (Дж. Фостер и др.)
5. целью которых является построение единых комплексных значений финансового состояния предприятия и позволяющих проводить сопоставления во времени и пространстве (методики Н.А. Никифоровой, Л.В. Донцовой, А.Д. Шеремета, Е.В. Бережной и др.) [5].

Нами был проведен анализ финансовых результатов предприятия на примере ООО «Муром ДС» Муромского района Владимирской области. Данное предприятие является одним из самых крупных предприятий, основной специализацией которого является торговля напитками. Уровень рентабельности в 2016 году составил 27%, что немного выше, чем в 2015. ООО «Муром ДС» - платежеспособное предприятие, имеющее устойчивое финансовое положение.

Чистая прибыль в 2016 году по сравнению с 2015 годом возросла. Основная прибыль достигнута от продажи алкогольной продукции, она составила 1513 тыс. руб. в 2016 году, 1480 тыс. руб. в 2015г., чуть меньшая доля выпадает на продажу безалкогольных газированных напитков – 1204 тыс. руб. в 2016 году, 1170 тыс. руб. в 2015г., и прибыль от продаж соков составила 780 тыс. руб. в 2016 году, и 684тыс.руб. в 2015г. В итоге видим, что от продажи алкогольной продукции прибыль в 2016 году на 33 тыс. руб. увеличилась по сравнению с 2015 годом, прибыль от продажи безалкогольных газированных напитков в 2016 году выросла на 34 тыс. руб., и прибыль от продажи соков в 2016 году на 96тыс.руб. выше, чем в 2015 году. Тем самым, можно заметить, что прибыль в 2016 году по сравнению с 2015 годом выросла на 163 тыс. руб., что свидетельствует о положительной динамике развития предприятия, хоть и незначительной. Темп роста за данные товары в 2016 году составил 105%. Темп прироста составляет 5% [3].

Чтобы получать как можно наибольшую прибыль, предприятию необходимо качественно и оперативно управлять ей. Особое внимание следует уделять оптимизации распределения прибыли с точки зрения финансовой деятельности. Нужно стремиться повышать уровень продаж и качество своей продукции.

Литература

1. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учеб. пособие / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КНОРУС, 2012. – 368 с.
2. Журкина Т.А., Коротеев В.П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Российское предпринимательство. С.16, 2015
3. Зубарева И.С. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и разработка направлений увеличения прибыли, с. 132-136, 2015
4. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник / под ред. А. А. Володина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 509 с.
5. Финансы : учеб. для бакалавров / под общ. ред. Н. И. Берзона ; Нац. исслед. ун-т "Высш. шк. экономики". – М. : Юрайт, 2013. – 450 с.