

Азина А.В.

*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: lady.azina@bk.ru*

Улучшение финансовых результатов предприятия за счет повышения конкурентоспособности его продукции (на примере АО «Выксунский металлургический завод»)

Необходимость улучшения финансовых результатов требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством.

Основной продукцией АО «Выксунский металлургический завод» являются электросварные прямошовные трубы различного диаметра для добычи и транспортировки нефти и газа, строительства, жилищно-коммунальной сферы.

В результате проведенного анализа было выявлено, что к факторам, повышающим конкурентоспособность продукции предприятия можно отнести:

- производственные мощности, позволяющие выпускать большой объем трубной продукции различного диаметра, в том числе и с антикоррозийным покрытием;
- собственное производство стального проката, которое снижает себестоимость производимой трубной продукции и снижает сроки выполнения заказа;
- инвестиции в расширение и модернизацию производства труб большого диаметра;
- большой накопленный опыт и налаженные деловые контакты;
- высококвалифицированные специалисты, как производственные, так и в сфере продаж.

Кроме того, имеются факторы, снижающие конкурентоспособность завода. К ним можно отнести:

- снижение качества производимой продукции и рост брака, часть которого выявляется уже после поставки продукции покупателю;
- нарушение сроков изготовления и поставки продукции;
- несоответствие эксплуатационных качеств производимой продукции заявляемым;
- завышенная цена на ряд видов продукции;
- непрозрачность процесса выполнения заказа.

Проведенный анализ показал, что основной проблемой, снижающей конкурентоспособность продукции предприятия, является большое количество брака и дефектов выпускаемой продукции. Так как часть брака обнаруживается только у покупателя, а продукция крупногабаритная и стоимость ее транспортировки достаточно высокая, то возврат и устранение брака обходится предприятию достаточно дорого. Это ухудшает репутацию завода и заставляет покупателей уходить к конкурентам.

Также факторами, оказывающими влияние на конкурентоспособность продукции завода являются растущие производственные затраты и негативное влияние внешней среды.

На величину производственных затрат влияет рост цен на сырье, энергоресурсы, материалы и комплектующие.

Основными источниками повышения конкурентоспособности продукции предприятия могут быть: увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта.

В целом, можно сделать вывод, что продукция предприятия вполне конкурентоспособна, и при устранении выявленных проблем может сохранять лидирующие позиции на рынке, что позволит вернуть покупателей, отказавшихся от работы с заводом.

Вагапов В.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: vitaliy.vagapov.ru@mail.ru*

Основные методы управления финансовыми рисками организации

В условиях рынка все предприятия подвержены рисками, которые различны по характеру и величине. Это объясняет актуальность выбора модели управления финансовыми рисками. Абсолютно перед любой организацией стоит задача управления финансовыми рисками.

Под риском понимают вероятность наступления неблагоприятного события (исхода). А под управлением финансовыми рисками понимают использование в деятельности организации различных мер, которые позволяют спрогнозировать наступление риска и минимизировать его.

Процесс управления рисками можно разделить на 4 этапа [2]:

1. Устанавливаются риски, с которыми может столкнуться организация.
2. Количественная оценка рисков.
3. Определение наиболее оптимальных и эффективных методов управления рисками.
4. Применение выбранных методов управления на практике, оценка их эффективности.

Существует много классификаций методов управления рисками. Далее рассмотрим классификацию Ермасов С.В. и Ермасовой Н.Б. [1].

Передача риска или трансферт. Так как экономическая система взаимосвязана, в процесс управления риском можно вовлечь других агентов, которым передается риск еще до наступления события. Данный метод является наиболее надежным как со стороны субъекта экономики, так и со стороны экономики в целом. Через передачу риска путем заключения договоров и контрактов потери нейтрализуются.

Предотвращение рисков – избежание неблагоприятного развития событий, путем изучения каждого риска и принятие определенных мер. Особую важность имеет предотвращение рисков в процессе выдачи кредитов. Это достигается путем мониторинга документов, предоставляемым предприятием в банк.

Уклонение от риска – наиболее простой и радикальный способ. Он состоит в том, чтобы не «посещать» зоны или не заниматься деятельностью, где данный вид риска действует в таких масштабах, с которыми данный субъект инвестиционной деятельности не способен эффективно справиться. Разрабатываются мероприятия, полностью исключающие данный вид риска.

Воздействие на источник риска – попытки изменить поведение источника риска так, чтобы уменьшить угрозу, исходящую от него. Примерами мер по сокращению времени нахождения в опасных зонах выступают установление ограничений, контроль доступа, ускорение инвестиционных сделок.

Принятие риска – понимание и оценка риска и его последствий, если не будут предприняты никакие меры по защите от него, а также произойдет отказ от управления им. Довольно много регулярных мелких рисков предприятия сознательно принимают на себя, периодически списывая потери. Применение данной политики целесообразно в отношении рисков, защита от которых стоит дороже предсказуемых потерь. Под такие риски в бюджеты закладываются нормальные резервы на потери.

Следующий инструмент управления рисками - сокращение опасного поведения. Данный метод заключается в ограждении опасных зон, установлении взаимного контроля за поведением сотрудников, дополнительном обучении и инструктировании персонала, установлении штрафов и повышенных ставок страхования для лиц и подразделений, повторно допускающих перерасходы и прочие потери.

Метод поглощения возможных убытков доходами также позволяет снизить риски. Его инвесторы применяют в условиях высоких рисков. Заключается он в том, что каждому проекту

в одной сфере или отрасли обязательно должен сопутствовать другой проект в другой отрасли или сфере.

Другой метод заключается в распределении рисков между несколькими участниками, переходе к совместному финансированию проектов. Распределение риска по разным агентам – это процедура разбиения опасной работы по разным исполнителям, каждый из которых имеет свои рискованные характеристики. Исходом будет являться то, что некоторые агенты уклонятся от своей доли риска и потери сократятся. Это достигается путем заключения многостороннего договора или множества двухсторонних договоров, в которых прописана ответственность в случае неудачи проекта (например, индексирование стоимости продукции и услуг, система взаимных штрафных санкций, различные формы страхования и т.д.).

Таким образом, успех деятельности любой организации зависит от отношения к риску, ведь на этапе принятия решений предприятие сталкивается с выбором приемлемого для него уровня риска и путей его снижения. При этом для установления полноценного контроля за всей хозяйственной деятельностью предприятия и обеспечения высокого качества управления его рисками необходимо внедрение системы риск-менеджмента.

Литература

1. Ермасов С. В., Ермасова Н. Б., Страхование: Учеб. Пособие для вузов.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015. – 791 с.
2. Иванова, В.Н., Гончаров В.Д. Основные пути и методы снижения рисков // Экономика и управление. - 2018. - №11 (96). - С. 55-60.

Вдовина И.Н.

*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: vdovinaya2014@yandex.ru*

Комплексное управление активами и пассивами предприятия: проблемы и пути решения

В условиях нестабильной экономической системы страны и банкротства большого числа российских предприятий, весьма остро стоит проблема обеспечения эффективности их деятельности, неотъемлемым элементом которой является управление активами и пассивами.

Существует большое количество фундаментальных работ, а также нормативно-правовых документов, раскрывающих вопросы формирования, распределения и эффективного использования определенных ресурсов предприятия.

Отдельные аспекты управления активами и пассивами предприятия рассмотрены в трудах И.А. Бланка, В.В. Ковалева, М.В. Мельник, Е.С. Стояновой и многих других авторов.

Что касается нормативно-правовых документов, то к ним можно отнести: Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «О бухгалтерском учете», различные положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), регламентирующие бухгалтерский учет активов и обязательств предприятия и т.д.

Теоретические и практические аспекты управления активами современного предприятия представлены в работах российских и зарубежных ученых: О.И. Волкова, Р.С. Сайфулина, Г.Б. Поляка, М.И. Лившица, А.Д. Шеремета и других, которые отмечают важную роль управления активами в системе функционирования предприятия.

Руководство любой фирмы должно принимать правильное экономическое решение об использовании имеющихся средств, т.е. осуществлять рациональную политику управления активами предприятия.

Политика управления активами предприятия делится на три типа: умеренная, консервативная и агрессивная. Каждому из перечисленных типов должна соответствовать подходящая политика финансирования, т.е. политика управления текущими пассивами, которая должна включать: учет, анализ и контроль, а также планирование финансовой деятельности организации.

Однако современные ученые обращают внимание, прежде всего, на формы и методы привлечения ресурсов на предприятие, упуская из виду, что данный процесс должен гармонично вписываться в общую корпоративную финансовую политику [1, с. 86].

Несмотря на высокую степень проработанности указанной в данном тезисе проблематики, до сих пор не разработан единый, научно обоснованный подход к комплексному управлению активами и пассивами предприятия в современных условиях ведения бизнеса, который учитывал бы все наиболее значимые факторы влияния.

Как отмечают Л.А. Соколова и О.И. Баринаева «малоизученными остаются методические аспекты выбора системы показателей для комплексной оценки эффективности применяемой комплексной политики управления текущими активами и пассивами» [2, с. 79].

Таким образом, подводя итоги, можно сделать вывод, что комплексное управление активами и пассивами предприятия должно соответствовать потребностям предприятия и обеспечивать финансовую устойчивость и ликвидность, а также получение более высокой прибыли.

Литература

1. Коптева Е.П. Теоретические и методологические основы формирования политики управления пассивами предприятия // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 11. – С. 86-90.

2. Соколова Л.А., Барина О.И. Выбор комплексной политики оперативного управления оборотными активами организации и источниками их финансирования// Молочнохозяйственный вестник, №2 (10), II кв. 2013. – С. 78-84. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-kompleksnoy-politiki-operativnogo-upravleniya-oborotnymi-aktivami-organizatsii-i-istochnikami-ih-finansirovaniya/viewer> (дата обращения 24.03.2020)

Гришина Н.Н., Панина А.А.

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: nadejda01101@gmail.com

Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии

В процессе осуществления хозяйственной деятельности между предприятиями и их контрагентами возникают взаимные обязательства, связанные с поставкой продукции, выполнением работ, оказанием услуг и проведением соответствующих расчетов. Гражданский кодекс РФ (п.1 ст. 307 ГК РФ) трактует обязательства следующим образом: должник обязан совершить в пользу кредитора определенные действия (передача имущества, выполнение работ, уплата денег и т. п.), либо воздержаться от определенных действий, а кредитор вправе требовать от должника исполнения его обязательств [1].

Источниками возникновения обязательств выступают договор, закон и деликт. По факту заключения договора поставки вытекают следующие обязательства: поставщика перед покупателем в части передачи товара соответствующего качества, объема и в установленные сроки, покупателя перед поставщиком в части оплаты поставленного товара по цене, установленной в договоре, и в определенный срок. Источником обязательств, вытекающих из норм налогового законодательства в части уплаты налогов с совершаемых сделок, выступает закон. Имущественный вред (деликт) выступает источником возникновения обязательств работника перед организацией. В экономическом смысле обязательства представляют собой будущие потоки средств, кредиты, предоставленные и полученные хозяйствующими субъектами. Сторонами обязательственных отношений в данном случае выступают дебиторы и кредиторы.

Дебиторская задолженность является объектом управленческого учета и финансового анализа, что вызывает необходимость определения ее сущности и содержания. Природа возникновения дебиторской задолженности связана [5]:

- с несовпадением во времени перехода права собственности на товары или услуги и осуществления соответствующих расчетов;
- незаконченностью расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, с персоналом предприятия, по полученным авансам, предварительной оплате.

Дебиторская задолженность оказывает большое влияние на финансовое состояние экономического субъекта. Значительный доля дебиторской задолженности в структуре активов организации вызывает потребность в дополнительных финансовых ресурсах, увеличивает затраты, снижает доходы организации, вызывает рост кредиторской задолженности и приводит к возникновению финансовых рисков.

В нормальных экономических условиях дебиторская задолженность является необходимым явлением, способствующим развитию организации, улучшению ее финансового состояния, однако наращивание величины дебиторской задолженности является негативным фактором. С данной точки зрения, дебиторскую задолженность можно классифицировать на задолженность:

- вызванную нормальным состоянием хозяйственной деятельности. К этой категории дебиторской задолженности можно отнести выданные поставщикам авансы, в соответствии с условиями договора, неотоваренную часть платежей, а также задолженность подотчетных лиц в пределах сроков;
- связанную с нарушениями платежной дисциплины и экономических законов (недостачи, растраты и хищения, претензии по количеству и качеству товаров, установленному ассортименту).

В процессе осуществления расчетов взыскание дебиторской задолженности может быть осуществлено как денежными способами, так и неденежными. Денежные расчеты

осуществляются посредством наличных и безналичных платежей. Для ведения операций по приему и выдаче наличных денежных средств (кассовых операций) юридические лица обязаны распорядительным документом устанавливать максимально допустимый лимит остатка наличных денежных средств в кассе на конец рабочего дня. Юридические лица вправе самостоятельно устанавливать лимит остатка наличных денег на основании приложения к Указанию Банка России № 3210-У от 11 марта 2014 г., в зависимости характера его деятельности и с учетом объема поступления и выдачи наличных денег. Субъекты малого предпринимательства и индивидуальные предприниматели вправе не устанавливать лимит остатка наличных денежных средств [4].

Согласно ст. 862 ГК РФ осуществление безналичных расчетов допускается в форме расчетов по платежным поручениям, аккредитиву, чекам, инкассо, иных формах расчетов, предусмотренных законом [2]. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств, утвержденное Банком России 19.06.2012 г. № 383-П, дополняет перечисленные формы расчетов следующими формами: прямое дебетование (перевод денежных средств по требованиям получателей денежных средств) и перевод электронных денежных средств [3].

В настоящее время активно развиваются неденежные способы расчетов, облегчающие взаиморасчеты контрагентов посредством применения различных их схем согласно действующему законодательству. К таким способам расчетов относятся товарообменные операции, использование векселей, взаимозачет, уступка права (требования), перевод долга, отступное и новация

Управление дебиторской задолженностью, прежде всего, предполагает работу, направленную на своевременное ее взыскание. Дебиторская задолженность может быть погашена денежными способами (посредством наличных и безналичных платежей) и неденежными способами (товарообменные операции, использование векселей, взаимозачет, уступка права (требования), перевод долга, отступное и новация). Кроме того, взыскание дебиторской задолженности может быть осуществлено в добровольном (претензионном) и принудительном (судебном) порядке. Для разработки мероприятий по совершенствованию методов и инструментов управления дебиторской задолженностью целесообразно рассмотреть нормативно-правовую базу, регулирующую отношения в данной области.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) [Электронный ресурс] // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_docLAW_5142/.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) [Электронный ресурс] // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, № 5, ст. 410. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_docLAW_9027/.
3. Положение Банка России от 19.06.2012 г. № 383-П (ред. от 11.10.2018) «О правилах осуществления перевода денежных средств» (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.01.2019) [Электронный ресурс] // Вестник Банка России, № 34, 28.06.2012. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_docLAW_131829/.
4. Указание Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У (ред. от 19.06.2017) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [Электронный ресурс] // Вестник Банка России, № 46, 28.05.2014. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_docLAW_163618/.
5. Миславская Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 592 с.

Зотова А.И.

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: alenazotova93@yandex.ru

Направления увеличения объемов сбыта продукции сельскохозяйственного предприятия (на примере СПК «Колхоз имени Ленина»)

Перед любым предприятием стоит важный вопрос – организация успешного сбыта произведенной продукции. Сбыт продукции напрямую влияет на конечные финансовые результаты деятельности организации. Особенно остро ощущают на себе данную проблему сельхозпроизводители. Это объясняется сезонностью производства и значительными расходами на сбытовую деятельность.

Под сбытом сельхозпродукции понимают целенаправленный процесс, который направлен на организацию процесса доведения товаров до конечного потребителя, при этом включает в себе доставку, хранение, осуществление контактов с потребителями [1].

На данный момент сбытовая деятельность одно из слабейших направлений деятельности сельхозпредприятий. Можно выделить три основных проблемы этапа сбыта продукции сельского хозяйства:

- выраженная сезонность производства;
- постоянный рост объемов производства животноводства и растениеводства;
- невозможность сбыта продукции малых сельскохозяйственных предприятий.

Основными видами деятельности СПК «Колхоз имени Ленина» являются разведение молочного рогатого скота и производство сырого молока.

Таблица 1 – Оценка динамики выручки от продаж

Год	Выручка, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темпы роста, %	
			Цепные	Базисные
2016 год	265658	-	-	-
2017 год	573819	308161	216,00	216,00
2018 год	553834	-19985	96,52	208,48

По данным, представленным в таблице 1, видно, что в 2017 году произошло увеличение выручки по сравнению с 2016 годом, а именно на 308161 тыс. руб., а в 2018 году произошло ее снижение на 19985 тыс. руб. Данное снижение повлияло на прибыль предприятия – все виды прибыли снизились на конец 2018 года (рисунок 1).

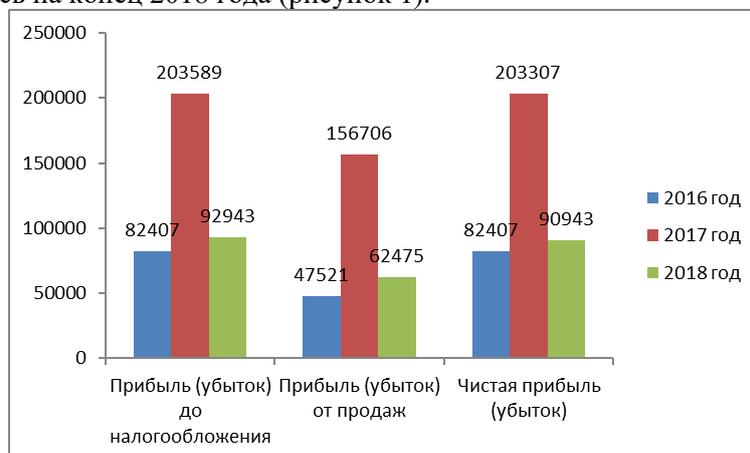


Рис. 1 – Оценка динамики прибыли за 2016-2018 годы, (тыс.руб.)

Для того, чтобы у СПК «Колхоз имени Ленина» увеличилась выручка можно предложить следующие мероприятия стимулирования сбыта продукции:

- участие в ярмарках, выставках;
- организация логистических центров, которые позволят предприятию временно хранить продукцию и откуда с определенной периодичностью сырье будет поступать на переработку;
- вынесение процесса сбыта продукции на аутсорсинг.

Применение предложенных мер позволит СПК «Колхоз имени Ленина» увеличить объем сбыта сельскохозяйственной продукции и увеличит выручку и прибыль.

Необходимо отметить то, что в настоящее время производство сельскохозяйственной продукции активно развивается в связи с вводом ответных продовольственных санкций со стороны России и запретом на ввоз импортных товаров, и проблема сбыта продукции становится все более актуальной. Состояние продовольственной базы в значительной степени зависит от темпов отгрузки продукции местными сельхозпроизводителями.

Литература

1. Иванова Н.В. Особенности управления сбытом продукции в АПК // Управление каналами дистрибуции. 2018. № 2. С. 114–128.
2. Теньковская Л.И., Мичурина Ф.З. Влияние факторов внешней среды на реализацию потенциала сельскохозяйственного производства // Пермский аграрный вестник. 2017. № 1. С. 144–150.

Зубова Ю.М.

*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: margo198255@mail.ru*

Особенности финансового обеспечения дошкольных учреждений

В Положении о дошкольном образовательном учреждении, которое утверждено Постановлением Правительства РФ от 12.09.2008 г. №666 «Об утверждении Типового положения о дошкольном образовательном учреждении», под дошкольным образовательным учреждением понимается такое образовательное учреждение, которое реализует основную общеобразовательную программу дошкольного образования [1].

Рассмотрим механизм финансового обеспечения дошкольных образовательных учреждений. Расходы на обеспечение права граждан РФ на получение бесплатного начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования, дополнительного образования закреплены на региональном уровне, а расходы на обеспечение права граждан РФ на получение дошкольного образования, то есть финансирование детских садов, закреплено за местными органами власти.

Нормативные затраты на одного ребенка в дошкольном учреждении состоят из:

- а) текущих затрат на оплату труда;
- б) расходов дошкольного учреждения на обеспечение материальных затрат.

В свою очередь, текущие затраты на оплату труда состоят из:

- базовой части заработной платы педагогов, административного, вспомогательного и обслуживающего персонала учреждения;
- стимулирующей части заработной платы;
- начислений на заработную плату.

Расходы ДООУ на обеспечение материальных затрат состоят из [2]:

- расходы на содержание зданий;
- коммунальные расходы;
- расходы социального характера;
- увеличение стоимости запасов.

Под запасами понимают медикаменты, спецодежду, мягкий инвентарь, еду.

Основными источниками финансирования дошкольных учреждений являются бюджетные средства и родительская ежемесячная плата.

При этом государственное финансирование можно разделить по бюджетным уровням: федеральное и муниципальное.

Следует также различать многоуровневое и многоканальное финансирование. Многоуровневое финансирование предполагает финансирование детского сада из нескольких бюджетов. Многоканальное финансирование предполагает включение внебюджетных поступлений.

В России также существует система подушевого финансирования детских садов. Суть данной системы заключается в том, что детское общеобразовательное учреждение получает финансирование по государственному или муниципальному заданию на обучение каждого ребенка, исходя из общего количества детей. Очевидно, что, чем больше воспитанников, тем больше суммы финансирования.

Внедрение данной системы предполагало, что педагоги будут эффективнее трудиться для привлечения большего числа воспитанников. Но нормативное подушевое финансирование имеет явные недостатки – нагрузка на детские сады увеличивается, ухудшается качество образования, наиболее трудным становится создание профильных групп.

На сегодняшний день возрастает проблема принуждения ДООУ к немалому привлечению внебюджетных средств. Она заключается в том, что детским садам выставляют обязательный

план по поступлению внебюджетных средств. Это ведет к тому, что руководить детскими садами должны не педагоги, а люди с экономическим образованием.

К внебюджетным источникам финансирования относят [2]:

- поступления от платных образовательных услуг;
- денежная помощь спонсоров;
- перечисления добровольного характера от организаций и населения;
- поступления от сдачи в аренду помещений детского сада;
- поступления от продажи продукции подсобного хозяйства и т.п.;
- внебюджетные денежные средства местных органов власти.

В практической деятельности внебюджетный фонд детских образовательных учреждений, в основном, формируется за счет предоставления платных услуг. Главная цель оказания платных услуг заключается в реализации потребности граждан в расширенном образовании. Сторонним лицам может показаться, что предоставление платных услуг является направлением коммерциализации образования, но детские сады лишь выполняют государственный заказ.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 12.09.2008 г. №666 «Об утверждении Типового положения о дошкольном образовательном учреждении»
2. Калущкая Н. А. Особенности финансирования бюджетных учреждений культуры // Молодой ученый. — 2017. — №6. — С. 344-348.

Каплина С.М.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.В. Родионова
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: sone4kaplina@yandex.ru*

Совершенствование управления дебиторской задолженностью предприятия

Эффективное управление оборотными активами — это аспект успешного функционирования любого предприятия, а, следовательно, и экономики в целом. Каждое предприятие стремится максимально использовать имеющиеся средства, а ускорение оборачиваемости активов предприятия сокращает потребность в них. В результате правильное управление оборотными активами обеспечивает организации возможность в незначительной степени зависеть от кредитных источников получения денежных средств и улучшить свою платежеспособность.

Управление оборотными средствами в условиях кризиса и трудности, связанные с реализацией этих методов в современных условиях, привели к необходимости нахождения оптимальной величины денежных средств в оборотных активах с целью их дальнейшего максимально эффективного использования. Между уровнем дебиторской задолженности и прибылью предприятия существует финансовая зависимость. Для предприятия считается необходимым определить оптимальный объем дебиторской задолженности и рассчитать его количественно. В данной работе объектом исследования и анализа является Акционерное общество «Муромский приборостроительный завод». АО «Муромский приборостроительный завод», основанное в 1941 году, является одним из ведущих российских предприятий, специализирующихся в производстве средств иницирования и воспламенения боеприпасов всех родов войск вооруженных сил, МВД, ФСБ и других силовых структур. Также предприятие выпускает широкий спектр пиротехнических устройств, предназначенных для приведения в действие средств спасения в авиационной, морской и сухопутной технике.

По результатам анализа дебиторской задолженности на предприятии оказалось, что преимущественный удельный вес в структуре дебиторской задолженности занимают расчёты с покупателями и заказчиками (около 81,7% в 2017-2019 гг.). Расчёты по авансам, выданным в 2017 г., составляли около 6,15%, а к 2019 году увеличились до 11,8%. Расчёты с прочими дебиторами в 2017 году занимали менее 4%. К 2018 году данный показатель немного увеличился - до 5,1%. Но к 2019 году данный показатель, в структуре дебиторской задолженности, стал занимать значительный удельный вес – 13,3% (темп роста 2019/2018 гг. составил 179,7%). Прочие составляющие общей суммы дебиторской задолженности в её структуре составляют менее 1%. Период оборота дебиторской задолженности составляет чуть больше одного месяца, что негативно сказывается на финансовом положении предприятия.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что необходимо снизить период оборота дебиторской задолженности путем влияния на покупателей и заказчиков, так как расчёты с ними занимают наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности. Для этого целесообразно использовать:

- создание перечня льгот и скидок, предоставляемых за раннюю оплату (размер скидок и период, на который распространяется их действие для стимулирования оплат счетов до установленных сроков оплаты;
- введение пени и неустойки за просрочку платежа, а также штрафных санкций;
- создание претензионной службы для работы с дебиторами-должниками;
- предоставление товаров покупателям на условиях предоплаты.

Также с целью выработки единого подхода по вопросам выбора потенциальных клиентов и дальнейшей работы с ними должна быть сформирована кредитная политика предприятия, которая регламентирует:

- определение срока предоставления кредита (период, на который контрагенту может быть предоставлена отсрочка платежа);

- стандарты кредитоспособности клиентов (кредитный рейтинг, определяющий размеры допустимых сумм кредита)

Для сокращения периода оборота дебиторской задолженности за счет более раннего ее погашения другими дебиторами возможно:

- планирование размера дебиторской задолженности по предприятию в целом;
- сокращение числа партнеров предприятий с высокой степенью риска, а также возможное исключение;

- периодическая модификация предельной суммы кредита;

- управление кредитными лимитами покупателей;

- достижения возможности оплаты дебиторской задолженности акциями, векселями, ценными бумагами;

- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;

- развитие системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;

- использование и применение современных форм рефинансирования задолженности и долговых обязательств;

- диверсификация клиентской базы с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Литература

1. Бугрова С. М.. Финансовый менеджмент : учебно-справ. пособие / С. М. Бугрова, Н. Н. Голофастова ; ГУ КузГТУ. – Кемерово, 2008. – 138 с.. 2008

2. Володько О.В. Экономика организации: учебное пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй. Минск: Вышэйшая школа, 2015. — 400 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35573.html>

3. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2017. - № 7. - С. 22-24.

4. Коваленко Е.В., Зорина С.И. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях // Экономика и социум. - 2017. № 7. - С. 1268-1270.

5. Планирование оборотных средств предприятий [Электронный ресурс] – режим доступа: http://studbooks.net/86676/finansy/planirovanie_oborotnyh_sredstv_predpriyatij

Клюжева Е.В., Новик П.О., Щапова Ю.Л.
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: *evgeniya.ignateva.95@mail.ru*
polina.bondarenko.95@inbox.ru
schapovayu@yandex.ru

Финансовые проблемы функционирования малого бизнеса (на примере ООО «АМО»)

Формирование эффективной системы управления финансами предприятия является неременным условием развития народного хозяйства и каждого хозяйствующего субъекта в отдельности. На сегодняшний день малое предпринимательство как экономический субъект является важнейшей сферой экономики России, развитие которой создает новые рабочие места, повышает деловую активность на товарных рынках, снижает социальные нагрузки на расходы бюджетов, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предпринимателей. Кроме того, немаловажен вклад малых предприятий в создание валового внутреннего продукта страны и в формирование федерального и региональных бюджетов.

Специфика малого бизнеса обусловлена рядом факторов: основной целью хозяйственной деятельности является получение прибыли, инновационный характер ведения деятельности, экономическая свобода, гибкость и оперативность в принятии решений, относительно невысокие расходы как на осуществление деятельности, так и на первоначальный капитал, а также более высокая оборачиваемость собственного капитала [1]. Основой организации финансов малого предприятия является обеспечение его финансовыми ресурсами в размерах, необходимых для осуществления деятельности компании [2].

Основные финансовые показатели деятельности малого предприятия ООО «АМО» приведены в таблицах 1-2. ООО «АМО» - предприятие, занимающееся оптовой и розничной торговлей автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

Таблица 1 – Финансовые показатели деятельности малого предприятия

Наименование показателя	31.12. 2016 г.	31.12. 2017 г.	31.12. 2018 г.
Показатели структуры и качества капитала			
Коэффициент достаточности капитала (автономии)	0,504	0,494	0,464
Доля уставного капитала в общем объеме собственных средств	0,539	0,532	0,525
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,985	1,026	1,153
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	0,577	0,596	0,578
Показатели ликвидности и платежеспособности			
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,010	0,017	0,010
Критический коэффициент ликвидности	0,023	0,046	0,021
Коэффициент текущей ликвидности	0,255	0,340	0,366
Показатели обеспеченности собственными оборотными средствами			
Коэффициент маневренности	-0,73	-0,68	-0,73
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования	-3,21	-2,25	-1,84
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-2,92	-1,94	-1,73

Таблица 2 – Показатели эффективности деятельности малого предприятия

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.
Показатели деловой активности и оборачиваемости		
Скорость оборота, дней	80	93
Скорость оборота денежных средств, дней	4	4
Период погашения дебиторской задолженности, дней	6	5
Период хранения запасов, дней	70	84
Период оборота кредиторской задолженности, дней	157	262
Разрыв оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, дней	151	257
Показатели рентабельности		
Рентабельность продукции, %	3,38	4,11
Доходность продаж по прибыли от продаж, %	3,27	3,95
Доходность продаж по чистой прибыли, %	0,86	0,85
Рентабельность активов, %	0,59	0,62
Рентабельность оборотных активов, %	3,92	3,34
Рентабельность внеоборотных активов, %	0,69	0,75
Рентабельность собственного капитала, %	1,18	1,29
Показатели устойчивости по маржинальному анализу		
Запас финансовой прочности в процентах к выручке от продаж, %	9,4	11,4
Сила воздействия операционного рычага	10,6	8,8

По результатам анализа были выявлены следующие основные проблемы финансовой деятельности ООО «АМО»:

- низкая степень достаточности собственного капитала (автономии), высокий уровень зависимости от привлеченных финансовых ресурсов;
- основным источником (более 50%) формирования финансовых ресурсов предприятия является кредиторская задолженность;
- собственных средств не хватает даже для финансирования внеоборотных активов;
- очень низкие платежные возможности предприятия, не позволяющие своевременно погашать краткосрочные обязательства;
- предприятие не обеспечено собственными оборотными средствами;
- замедление оборачиваемости оборотных средств, низкая эффективность их использования;
- замедление погашаемости кредиторской задолженности;
- низкий уровень рентабельности предприятия;
- низкий запас финансовой прочности;
- высокий уровень воздействия производственного рычага, и как следствие, высокий уровень предпринимательство риска.

Решение указанных проблем может быть достигнуто путем увеличения объема продаж, роста прибыли предприятия за счет организации новых видов услуг, снижения текущих расходов. Возможно привлечение заемных финансовых ресурсов (кредит, лизинг), в том числе для финансирования организации новых видов деятельности. Необходимо провести оптимизацию оборотных активов предприятия, прежде всего запасов, с целью их сокращения.

Литература

1. Костюкова, Е.И. Малое предпринимательство: сущность, учет, налогообложение: учебное пособие. - М.: Русайнс, 2018. - 230 с.
2. Блаженкова Н.М., Хоанг А. Особенности организации финансов на предприятиях малого бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 11-1. С. 17-20.
3. Шальнева М., Заболоцкая К. Проблемы финансирования малого и среднего бизнеса // Финансовая жизнь. 2016. № 4. С. 91-99.
4. Шардан С.К., Хутова Л.А. Особенности финансов малых предприятий // Научные Известия. 2018. № 13. С. 62-65.

Кольпикова А.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муromский 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: anna.kolpikova.93@mail.ru*

Увеличение финансовых результатов деятельности предприятия за счет замены оборудования (на примере ООО «Торговый Дом РОДЭКС»)

В современных условиях особое значение для любой организации имеет достижение высоких финансовых результатов, что отвечает главной цели их существования. Конечный финансовый результат, который был создан в процессе предпринимательской деятельности фирмы, выступает в форме прибыли или убытка. Прибыль, являясь источником производственного и социального развития, занимает лидирующую позицию в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты [1].

ООО «ТД РОДЭКС» имеет в своей собственности карьер. Реализуются следующие виды продукции: щебень трех фракций, бутовый камень и отсев.

В настоящее время ООО «ТД РОДЭКС» для дробления породы в карьере использует ударную дробилку «Lokotrak 1213», но данное оборудование уже не справляется с тем объемом работ, которые необходимо выполнять.

Поэтому целесообразно рассмотреть замену мобильной дробильно-сортировочной установки на более современную. Наиболее выгодной заменой станет мобильная дробильная установка Metso NW220GPD, производительность которой выше на 10 т/час.

Цена данной установки составляет 11000 тыс. руб. В стоимость оборудования входит доставка и монтаж установки организацией-поставщиком ООО «ВладимирСпецтехника».

Так как предприятие не имеет достаточной суммы собственных средств для покупки установки, будут использоваться кредитные ресурсы.

При этом, при замене старой дробильной установки на новую не понадобится наем новых работников, так как новая дробильная установка по принципу действия идентична старой. Переподготовка и повышение квалификации кадров не требуется.

Заработная плата рабочих увеличиваться не будет, так как и на существующей установке, так и на предлагаемой необходимо 2 рабочих в смену с графиком 2/2.

Затраты на горюче-смазочные материалы также не изменятся, так как у установок одинаковый расход топлива.

В таблице 1 отразим изменения добычи нерудных материалов после замены установки.

Таблица 1 – Изменения добычи нерудных материалов

Показатель	Lokotrak 1213	Metso NW220GPD
Производительность, т/час	160	170
Средний рабочий день, ч	7	7
Количество рабочих дней в году, дн.	247	247
Часы работы в год, ч	1729	1729
Общий объем добытых материалов	276 640	293 930
- щебень 5/20	63 600	67 600
- щебень 20/40	60 900	64 700
- щебень 40/70	66 400	70 500
- бутовый камень	69 100	73 400
- отсев	16 640	17 730

Таким образом, после замены мобильной дробильной установки объем добычи нерудных материалов ООО «ТД РОДЭКС» возрастет на 17290 тонн в год. Это принесет дополнительную прибыль организации.

Необходимо оценить эффективность инвестиционного проекта. При этом, необходимо осуществить соизмерение разновременных показателей путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде. Для приведения разновременных затрат, результатов и эффектов используется ставка дисконтирования, которую примем равной ключевой ставке Банка России (6,50% годовых) [3].

Основными показателями, отражающими эффективность вложенных инвестиций, являются:

- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности инвестиций;
- внутренняя норма доходности;
- дисконтированный срок окупаемости [2].

Таблица 2 - Оценка эффективности проекта по всем показателям

Показатель	Значение	Критерий сравнения	Эффективность проекта (да/нет)
Чистая дисконтированная стоимость проекта (NPV)	36474,97	Больше 0	Да
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	3,85	Больше 1	Да
Внутренняя норма доходности проекта (IRR)	52,96%	Больше ставки дисконтирования по проекту (6,50%)	Да
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	2,04 года	Меньше срока предполагаемого срока реализации проекта	Да

Таким образом, анализируя все полученные показатели, можно сделать вывод, что инвестиционный проект по замене мобильной дробильно-сортировочной установки Lokotrak 1213 на установку Metso NW220GPD будет эффективным для ООО «ТД РОДЭКС».

Литература

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА- М, 2016 г. – 215 с.
2. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: Риор, 2019 г. - 176 с.
3. Официальный сайт Центрального банка российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 12.10.2019 г.)

Кочнов С.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования "Владимирский государственный
университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых"
602264, Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
E-mail: kochnov.sergey@yandex.ru*

Стратегии управления оборотными средствами

В условиях рыночной экономики управление экономическими ресурсами предприятия приобретает приоритетное значение. Управление оборотным капиталом является неотъемлемой частью системы управления предприятием. В его рамках происходит решение вопросов, связанных с определением величины и оптимальной структуры оборотных активов, источников их формирования, организацией текущего и перспективного управления оборотным капиталом. От состояния оборотного капитала, скорости его обращения зависят многие показатели хозяйственной деятельности, ее финансовое состояние, а, следовательно, и финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность.

От стратегии управления оборотными средствами, которая реализуется на предприятии, в значительной степени зависят основные условия работы организации с поставщиками, подрядчиками и другими контрагентами. От эффективности такой политики в значительной степени зависят страховые резервы фирмы.

Выделяют три главных стратегии управления оборотными средствами компании: агрессивную, умеренную и консервативную.

Консервативная стратегия предполагает сдерживание роста активов, следовательно, удельный вес текущих активов в общем объеме активов оказывается низким, а период оборота - коротким. Такую политику компании ведут либо в условиях четкой определенности ситуации на рынке, когда они уверены в объеме продаж, сроках платежей и поступлений, необходимом уровне запасов, точном периоде их потребления, и прочих факторах, либо же в условиях строгой экономии.

Такая политика управления активами обеспечивает высокую рентабельность активов, однако несет в себе высокий риск возникновения так называемой технической неплатежеспособности, если возникнет непредвиденная ситуация при продаже продукции или в случае ошибок в расчетах.

Признаком консервативной политики управления текущими пассивами является отсутствие или довольно низкий удельный вес краткосрочного кредитования в общей сумме всех пассивов компании. Все активы тогда финансируются за счет только постоянных пассивов - долгосрочных займов и кредитов и собственных средств.

Умеренная стратегия направлена на удовлетворение текущей потребности в оборотных средствах и создание нормального уровня страховых резервов. При этой стратегии обеспечивается средний уровень соотношения между уровнем риска и показателем эффективности использования денежных ресурсов.

Предприятие занимает промежуточную позицию, при которой текущие активы составляют около половины всех активов компании, срок оборачиваемости оборотных средств имеет среднюю длительность. Умеренная политика управления активами представляет собой некий компромисс между консервативной и агрессивной моделью.

В таком случае и риск технической неплатежеспособности, и рентабельность активов находятся на среднем уровне.

Для умеренной политики управления текущими пассивами характерно наличие так же среднего уровня краткосрочного кредитования в общей сумме пассивов компании.

Выбор соответствующих источников финансирования оборотных активов в итоге определяет соотношение между эффективностью использования капитала и риском платежеспособности и финансовой устойчивости компании. С учетом перечисленных факторов и строится политика управления финансированием активов.

Если при сложившемся уровне краткосрочных финансовых обязательств будет наблюдаться рост доли оборотных активов, которые финансируются за счет долгосрочных заемных средств и собственного капитала, то будет увеличиваться финансовая устойчивость компании, но также будет и уменьшаться эффект финансового рычага и увеличиваться средневзвешенная стоимость капитала в целом. Последнее обусловлено тем, что ставка процентов по долгосрочным займам выше, чем по краткосрочным ввиду большего их риска.

Если при неизменном участии долгосрочных займов и собственного капитала в формировании оборотных активов будет увеличиваться сумма краткосрочных финансовых обязательств, тогда может снижаться общая средневзвешенная стоимость капитала. В таком случае может быть достигнуто более эффективное использование собственного капитала (за счет увеличения эффекта финансового рычага), но также и будет снижаться платежеспособность и финансовая устойчивость фирмы - за счет увеличения размера текущих обязательств и роста частоты выплат долгов.

Агрессивная стратегия управления заключается в минимальном уровне всех форм страховых резервов по конкретным видам активов. В случаях отсутствия сбоев в процессе операционной деятельности эта стратегия обеспечивает самый высокий показатель эффективности использования оборотных средств.

Предприятие не ставит ограничений в приросте текущих активов, имеет значительный объем денежных средств, запасов готовой продукции и сырья, существенный размер дебиторской задолженности - в таком случае удельный вес текущих активов в объеме всех активов довольно высок, а период оборота оборотных средств довольно длителен.

Эта политика управления текущими активами не сможет обеспечивать повышенную рентабельность активов, однако практически исключает вопрос увеличения риска технической неплатежеспособности.

Агрессивной модели управления активами соответствует агрессивная модель управления источниками их образования - пассивами, когда в их общей сумме преобладают прежде всего краткосрочные кредиты. Таким образом в компании повышается уровень эффекта финансового рычага. Затраты фирмы на оплату процентов по кредитам увеличиваются, что уменьшает рентабельность и вызывает риск потери ликвидности.

Таким образом, чем большая доля краткосрочных кредитов участвует в финансировании постоянных активов, тем агрессивнее финансовая политика фирмы.

Также можно выделить следующие стратегии управления оборотными средствами:

1) стратегия минимизации периода оборота оборотных средств. Эта стратегия оптимальна для рынка с низким уровнем неопределенности. Применяя такую стратегию, организации стараются получать от покупателей продукции оплату как можно раньше, минимизируя при этом уровень дебиторской задолженности. При четко отлаженной системе отгрузок и поставок, бесперебойно организованном производстве, дисциплинированных потребителей, оплачивающих продукцию своевременно, и других идеальных условиях такая стратегия ведет к росту прибыли фирмы.

2) стратегия минимизации риска. Применяя такую стратегию, организация стимулирует покупателя, предлагая значительные отсрочки платежей при приобретении товаров и услуг фирмы. Это приведет к увеличению уровня дебиторской задолженности. В качестве компенсации дополнительных издержек организация, которая придерживается данной стратегии, в результате получит минимальный риск, связанный с проблемами поставщиков и колебаниями рынка в целом.

Все описанные выше стратегии практически никогда не применяются в чистом виде. Оптимальное решение находится где-то между ними и зависит непосредственно от особенностей функционирования каждого предприятия.

Литература

1. Аскеров, П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / П.Ф. Аскеров, И.А. Цветков и др.; Под общ. ред. П.Ф. Аскерова — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 176 с.

2. Бабенко, И. В. Управление оборотными активами: логистический подход: Монография / Бабенко И.В., Гиньков С.А. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 167 с.
3. Краснова, Л. Н. Экономика предприятий: Учебное пособие/Краснова Л.Н., Гинзбург М.Ю., Садыкова Р.Р. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 374 с.
4. Мазурина, Т. Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 528 с.

Красильникова К.Э.

*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: krasilnikova.kseniya98@gmail.com*

Оптимизация структуры капитала предприятия

Жизненный процесс компании основан на систематическом решении экономических проблем различного уровня сложности, включая оптимизацию структуры капитала компании. Рациональная структура капитала компании позволяет ей успешно конкурировать с другими компаниями и выходить на новые рынки, поэтому вопрос об оптимизации структуры капитала является актуальным. Следует отметить, что проблема оптимизации капитала в связи с нехваткой собственных финансовых ресурсов является относительно типичной проблемой, с которой сталкиваются многие компании.

Основными задачами оптимизации структуры капитала предприятия определяют максимизацию уровня доходности капитала, минимизацию средней стоимости заемного капитала, минимизацию финансовых рисков. Достижение максимально возможных значений зависит от множества факторов, которые зачастую являются не формализуемыми и их трудно принять во внимание. Задача обычно состоит в том, чтобы оценить возможные пути удовлетворительного (не минимального) снижения цены капитала на основе оптимизации структуры капитала, которая называется реструктуризацией капитала.

Под структурой капитала предприятия принято считать – соотношение всех видов собственных и заемных финансовых ресурсов предприятия, используемых в процессе операционной деятельности с целью финансирования активов. Кроме того, соотношение заемных и собственных ресурсов предприятия является одним из основных критериев его финансовой устойчивости.

Основная проблема, возникающая при определении оптимальной структуры капитала, заключается в необходимости учитывать большое количество факторов, которые могут повлиять на оптимальность такой структуры.

Оптимальной структурой капитала является соотношение использования собственных и заемных средств предприятия, что обеспечивает наиболее эффективное соотношение между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости, т.е. Рыночная стоимость компании максимальна.

Оптимизация структуры капитала — это непрерывный процесс адаптации к изменениям экономической ситуации, налогового законодательства и конкурентных сил.

Целью оптимизации капитала компании является влияние на состав и структуру капитала с целью достижения финансового положения, которое обеспечит расширенное воспроизводство социально-экономической системы с приемлемым риском потери финансовой устойчивости.

Поэтому важно учитывать все особенности собственного и заемного капитала, так как структура капитала оказывает огромное влияние на конечные результаты компании.

Четкое решение проблемы оптимизации структуры капитала сегодня кажется почти невозможным. Не существует общей теории, которая могла бы быть применена к любой компании. Необходимо учитывать ряд факторов, которые могут иметь качественный или количественный характер, но это не мешает формулированию основных критериев оптимизации структуры капитала компании, таких как приемлемый уровень доходности и риска в деятельности, минимизация средневзвешенной стоимости капитала, максимизация рыночной стоимости.

Теория структуры капитала основана на сравнении затрат на привлечение акционерного и заемного капитала и анализе влияния различных вариантов комбинированного финансирования на рыночную оценку.

Оптимизация структуры капитала, в первую очередь, не является необходимой для снижения потерь от долгосрочных заёмных средств. Основными этапами процесса оптимизации структуры капитала предприятия осуществляется в несколько этапов, сначала проводится анализ капитала предприятия для выявления слабых и сильных сторон бюджета, то есть определяется общая потребность в капитале, на основе выявленных проблем формируются и применя-

ются методики по оптимизации структуры капитала. Методами оптимизации структуры капитала могут выступать [1]:

1. Метод оптимизации структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. В данном методе механизм финансового рычага используется для выполнения многовариантных расчетов.

2. Метод оптимизации структуры капитала по критерию его стоимости. В зависимости от источников происхождения меняются капитальные затраты. Оптимизация структуры затрат основывается на данном критерии, при помощи которого минимизируются средневзвешенные капитальные затраты.

3. Метод оптимизации структуры капитала по критерию эффекта финансового левериджа. Суть данного эффекта заключается в увеличении доходности собственного капитала и увеличением доли заёмного капитала до определённого уровня.

Предельная доля заемного капитала, обеспечивающая максимальный уровень эффекта финансового рычага, будет характеризоваться оптимизацией структуры капитала, используемой в соответствии с этим критерием.

Все активы организации в этих целях делятся на три вида: внеоборотные активы, постоянная часть оборотных активов и переменная часть оборотных активов [2].

Постоянная часть оборотных активов – это минимум, необходимый предприятию для осуществления операционной деятельности, стоимость которого не зависит от сезонных колебаний объема производства и реализации продукции. Как правило, он полностью финансируется за счет собственных ресурсов и долгосрочных кредитов [3].

Переменная часть оборотных активов подвержена колебаниям из-за сезонных изменений в объеме деятельности [3].

Существует три основных подхода к финансированию групп активов компании: консервативный, умеренный (компромиссный), агрессивный, они отличаются друг от друга соотношением собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных заёмных средств капитала [1].

Согласно консервативному подходу, фиксированная часть оборотных активов и внеоборотных активов финансируется за счет собственного капитала и долгосрочного заемного капитала, тогда как фиксированная часть оборотных активов частично финансируется за счет краткосрочного заемного капитала. [4].

При умеренном подходе основные средства и основные средства оборотных средств финансируются за счет собственного капитала и краткосрочного заемного капитала, а переменная часть представляет собой полностью краткосрочный заемный капитал.

При агрессивном подходе переменная часть оборотных активов и около половины основных средств финансируется за счет краткосрочного заемного капитала, а остальные активы за счет краткосрочного заемного капитала и собственного капитала.

Оптимизация структуры капитала является неотъемлемой частью компании, как как финансовый рынок постоянно меняется и предприятие должно быть финансово устойчиво. Помимо этого, капитал должен соответствовать требованиям нормативных актов, а также критериям финансовой устойчивости и платежеспособности.

Эффективность компании зависит не только от объема и состава ее активов, но и от финансовой структуры капитала, который в них инвестируется. Это существенно влияет на уровень рентабельности активов и капитала, уровень финансовой устойчивости, платежеспособность компании, размер финансовых рисков и, в конечном итоге, эффективность финансового управления в целом.

Соотношение собственного и заемного капитала предприятия должно обеспечить стабильную финансовую основу для его развития и минимизировать риск банкротства.

Литература

1. Гаврилова А. Н., Сысоева Е. Ф., Барабанов А. И. [и др.] Финансовый менеджмент. 6-е изд., стер. М.: Кнорус, 2015.
2. Анализ финансовой отчетности / под общ. ред. В. И. Бариленко. 4-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2014
3. Савицкая Г.В. /Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Пятое издание, переработанное и дополненное/глава 24 анализ финансовой устойчивости предприятия.
4. Научная статья/Меркулова Е.Ю. и Морозова Н.С. - основные методы, обеспечивающие оптимизацию структуры капитала предприятия/ Журнал: Социально экономические явления и бизнес

Круглова И.Н.

*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: kiin16@mail.ru*

Проблемы финансирования бюджетных учреждений в сфере культуры (на примере МБУК «Централизованная межпоселенческая клубная система»)

Сфера культуры обладает особой значимостью в жизнедеятельности каждого человека. Но действие рыночных механизмов в этой области ограничено. Это ограничение вызвано тем, что стоимость услуг в сфере культуры должна носить приемлемый для потребителей характер, а для отдельных категорий физических лиц услуга вообще должна оказываться бесплатно [2]. Конечно, учреждения культуры не в состоянии обеспечить бесплатное оказание услуг или оказание услуг по льготным ценам без соответствующей государственной поддержки. Таким образом, государство должно обеспечивать государственную, в первую очередь, финансовую поддержку отрасли культуры в целом.

Анализ деятельности организаций культуры в России показал, что в 2014-2017 гг. количество организаций растет с каждым годом, но в 2018 году оно снизилось на 261 ед. Организации культуры составляют 35% от общего числа некоммерческих организаций России. Источники денежных средств растут с каждым годом, их прирост составил 52,3%. Основными источниками денежных средств некоммерческих организаций являются доходы от реализации товаров, работ, услуг и поступления из федерального бюджета.

Предметом деятельности МБУК «ЦМКС» является выполнение работ, оказание услуг, производство интеллектуальной и иной продукции в целях удовлетворения общественных потребностей в сфере культуры на территории Вачского муниципального района.

Анализ финансового состояния учреждения показал, что в составе активов преобладают нефинансовые активы, а среди них наибольший вес имеют основные средства. При этом стоит отметить, что в 2017 году финансовые активы учреждения были отрицательными, а на конец 2018 года стали положительными, так как изменились правила и условия составления отчетности бюджетных учреждений. Анализ пассива баланса показал, что обязательства у учреждения отсутствуют.

Чистый результат по операциям с нефинансовыми активами в 2018 году уменьшился с 606,17 тыс. руб. до -653,35 тыс. руб., т.е. уменьшение стоимости нефинансовых активов превысило увеличение их стоимости.

Чистый результат по операциям с финансовыми активами изменился с -3113,35 тыс. руб. до 316,42, т.е. в 2018 году увеличение финансовых активов было больше уменьшения.

Чистый результат по операциям с обязательствами в 2018 году равен -93,22 тыс. руб.

Чистый операционный результат изменился с -5014,36 тыс. руб. до -3497,54 тыс. руб., т.е. увеличился на 1516,82 тыс. руб.

В составе доходов от операционной деятельности организации в 2017-18 годах преобладают доходы от оказания платных услуг (99,00% и 93,60%). в составе расходов преобладают расходы на заработную плату и прочие выплаты 76,63% и 75,36%, соответственно в 2017 и 2018 году.

Общая рентабельность деятельности учреждения в 2018 году увеличилась с -5,83% до -0,55%, т.е. на 5,28%. Рентабельность платных услуг в 2018 году снизилась с 105,45% до 101,63%.

Таким образом, МБУК «ЦМКС» необходимо развивать платные услуги населению, среди них могут быть:

- организация фестивалей, выставок, ярмарок различной тематики;
- сдача в прокат костюмов населению;
- организация и проведение праздников (юбилеи, свадьбы, детские праздники);
- открытие детской комнаты и т.д.

Это поможет повысить финансовые результаты деятельности учреждения, а также снизить зависимость учреждения от дотаций и субсидий из бюджета. Но, стоит помнить, что у системы платного обслуживания есть недостатки. Платность услуг не всегда сохраняет доступность услуг населению. Платные формы культурной деятельности в меньшей степени, чем бесплатные, способны формировать вкусы, запросы и потребности населения (поскольку в основном подстраиваются под уже существующий спрос.), а значит, слабо способствуют формированию новых, социально полезных видов деятельности населения.

Литература

1. Поляк Г.Б. Финансы бюджетных организаций: Учебник – М.: Вузовский учебник, 2015. – 463 с.
2. Калущая Н. А. Особенности финансирования бюджетных учреждений культуры // Молодой ученый. — 2017. — №6. — С. 344-348.

Лебедев Д.В., Лёскин К.С.

*Научный руководитель: старший 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: lebedevdv89@gmail.com
lyoskin2017@yandex.ru*

Проблема эффективного использования имущества и источников его формирования (на примере АО «ВМЗ»)

Главная цель финансовой политики организации состоит в создании целесообразной системы управления финансовыми ресурсами, которая должна быть направлена на обеспечение стратегических и тактических задач ее деятельности [1].

С помощью привлечения финансовых ресурсов и разумного их размещения в активах предприятия, можно добиться повышения эффективности деятельности организации, значительной степени независимости от внешних источников финансирования, а также оптимального уровня расчетно-платежной дисциплины [2].

Главной целью разработки финансовой политики организации является создание эффективной системы управления финансовыми ресурсами, направленной на исполнение стратегических и тактических задач.

Авторами был проведен анализ формирования имущества акционерного общества «Выксунский металлургический завод». Анализ выявил, что удельный вес внеоборотных активов в структуре имущества превышает удельный вес оборотных активов (61,89% на конец исследуемого периода). Это объясняется спецификой деятельности предприятия и положительно характеризует структуру активов.

В структуре оборотного капитала на протяжении всего периода преобладают запасы. Вторая по величине доля – у дебиторской задолженности, она составила 14,68% на конец 2016 года, 16,79% на конец 2017 года и 12,47% на конец 2018 года. Несмотря на снижение, доля дебиторской задолженности по-прежнему превышает норму.

Сумма и доля материальных запасов значительно снижается в 2018 году на 42,2% (на 14634 млн.руб.), что может говорить об ускорении оборотов предприятия.

В течение всего периода увеличиваются денежные средства, к концу периода их доля равна доле дебиторской задолженности.

Что касается источников средств, то на протяжении всего периода преобладает собственный капитал (60,78% на конец исследуемого периода). Заемный капитал снизился за период на фоне увеличения собственного, что говорит о снижении зависимости от кредиторов и укреплении финансовых позиций.

В составе заемного капитала на конец периода преобладают краткосрочные кредиты. В течение всего периода предприятие гасит долгосрочные обязательства, они снизились на 33,4% в 2017 году и еще на 29,1% в 2018 году, и кредиторскую задолженность, которая снизилась на 12,6% в 2017 году и еще на 34,2% в 2018 году.

В качестве мероприятий, способствующих повышению эффективности использования имущества, можно предложить такие как автоматизация управленческой деятельности, вложение средств в новый вид деятельности, совершенствование управления активами на предприятии. Остановимся подробнее на последнем мероприятии.

Улучшение использования основных фондов и производственных мощностей приводит к ускорению их оборачиваемости, что помогает сократить разрыв в сроках физического и морального износа, ускорить темп обновления. Для наиболее полного выявления резервов улучшения использования основных фондов предприятия воспользуемся информацией о текущих простоях и наличии брака в одном из основных цехов.

Анализ структуры текущих простоев выявил, что доля простоев, случившихся по вине производственных рабочих, служб главного механика и главного энергетика составила 4,76% в

2018 году и 7,6% в 2019 году от общего числа простоев, то есть она незначительна, простои по прочим причинам занимают 3,15% в 2018 году и 6,67% в 2019 году.

Снижение простоев можно использовать в качестве резерва для увеличения производственной мощности цеха, и, как следствие в качестве резерва улучшения использования основных производственных фондов, что может привести к существенному росту фондоотдачи. С целью определения резерва в качестве уровня фондоотдачи активной части основных фондов был взят показатель 2019 года. Тогда результатом модернизации производства и замены оборудования стал значительный прирост выпуска товарной продукции в размере 219199 тыс. руб. Итогом проводимого анализа должны стать конкретные мероприятия, направленные на освоение выявляемых резервов и осуществление последовательного контроля за их проведением.

Кроме того, необходимо обратить внимание на снижение дебиторской задолженности, которая на конец периода более, чем в три раза, превышает нормативное значение. Для снижения дебиторской задолженности в АО «ВМЗ» было предложено снижение дебиторской задолженности путем взаимозачетов между контрагентами, которые являются и покупателями и поставщиками. Взаимозачеты долгов это распространенный метод реструктуризации дебиторской задолженности.

Общая сумма кредиторской задолженности АО «ВМЗ» по договорам поставки с контрагентами, которые являются и покупателями и поставщиками 14574,6 тыс. руб. В случае погашения данными организациями-дебиторами своей задолженности, кредиторская задолженность снизится на эту же величину, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Помимо этого предложено снижение дебиторской задолженности путем внедрения системы скидок при предоплате. При выборе этого варианта общая сумма дебиторской задолженности сократится на 20370,5 тыс. руб., что приведет к тому, что значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности составит 10,5, что на 2,3 больше, чем в базовом периоде. Предположительно период погашения данной задолженности также будет иметь правильную динамику, а именно снизится в среднем с 45 до 35 дней при использовании системы скидок.

Таким образом, к важнейшим предпосылкам увеличения эффективности использования имущества относятся: рациональная организация сбыта готовой продукции, применении прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Литература

1. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. - 4-е изд. - М.: КНОРУС, 2016. - 320 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 378 с.
3. Официальный сайт АО «Выксунский металлургический завод» URL: <https://omk.ru/vmz/>

Левина С.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель Магера И.В.
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_smirnova.92@mail.ru*

Ценовая политика предприятия и ее влияние на финансовые результаты

Ценовая политика представляет собой комплекс правил, методов и принципов, в соответствии с которыми предприятие производит расчет стоимости своих товаров или услуг.

Ценовую политику формируют два ключевых элемента – стратегия и тактика ценообразования. Стратегией подразумевается долгосрочное присутствие продукта на рынке. Важно правильно выбирать ценовые сегменты и методы, которые будут применяться при расчете цены. Тактика ценообразования направлена на принятие краткосрочных мер, обеспечивающих высокий уровень продаж в определенный промежуток времени [1].

Ценовую политику необходимо постоянно корректировать, в зависимости от рыночной ситуации. Ценовая политика является не только инструментом для получения прибыли, но и довольно мощным аргументом в борьбе за конкурентные преимущества. Цена должна устанавливаться таким образом, чтобы одновременно удовлетворять потребителя и обеспечивать высокую прибыль для предприятия.

В конечном итоге политика ценообразования преследует следующие цели: создание условий для рентабельности предприятия, максимизация прибыли, освоение новых рынков или получение лидерства в приоритетном направлении, единовременное или постоянное увеличение объемов продаж.

Рассмотрим политику ценообразования на примере медицинской лаборатории ООО «Тиас Лотус». Учитывая общеотраслевой уровень цен, сравнивая ценовую политику предприятия с основными конкурентами, можно сделать вывод, что в целом ценовая политика предприятия является максимально лояльной для потребителей. Имея высокий уровень качества оказываемых услуг, ООО «Тиас Лотус» стремится поддерживать цены на уровне ниже средних по городу в своем ценовом сегменте. Ценовая политика ООО «Тиас Лотус» не является эластичной. Цены являются фиксированными и не находятся в зависимости ни от сезонности, ни от других факторов внешней среды.

Ценообразование на услуги с сферы здравоохранения являются специфичным, что обусловлено социальной значимостью этих услуг, существенными ограничениями рыночных механизмов и сложной структурой медицинской отрасли [2].

Факторы ценовой политики ООО «Тиас Лотус» делятся на внутренние и внешние. К внешним факторам относятся характер рынка и спроса, конкуренция, тенденция развития экономики, социальные факторы и т.д. Внутренние факторы заключаются в целях организации, размере затрат на предоставление медицинских услуг и т.д..

Рассмотрим этапы процесса ценообразования ООО «Тиас Лотус».

На первом этапе определяются цели компании, на втором этапе ставятся цели ценообразования, далее определяется спрос на услуги, определяются издержки (затраты), затем проводится анализ цен и услуг конкурентов, на шестом этапе выбирается метод ценообразования и, наконец, устанавливается окончательная цена на услугу.

Целями лаборатории и целями ценовой политики являются: покрытие издержек организации, обеспечение рентабельности медицинских офисов, повышение конкурентоспособности, завоевание потенциального рынка, формирование стабильного потока пациентов, обеспечение оптимальной загрузки медицинского персонала и медицинского оборудования.

Способами определения базовой цены являются затратный метод (ценообразование на основе издержек, позволяющий установить нижний предел цены) и метод ориентированный на рынок с ориентацией на цены конкурентов (установление цены выше или ниже конкурентов) и

с ориентацией на спрос (установление цены на основе субъективной оценки потребителем ценности услуги).

Для дальнейшего совершенствования ценовой политики предлагается разработать некоторые приемы работы со скидками. Когда клиенты привыкнут получать услуги в ООО «Тиас Лотус», для их удержания необходимо разработать систему накопительных скидок, при которой процент скидки для конкретного клиента увеличивается при достижении определенного размера стоимости всех услуг.

Например, при обслуживании юридических лиц при оказании медицинских услуг на сумму более 15000 руб. предоставляется скидка 2%, более 30 000 — 3% и т. д.

В реальных условиях могут сложиться разные ситуации, ООО «Тиас Лотус» может не только снизить цену на услуги, необходимо также спрогнозировать поведение фирмы в условиях кризиса и возможность повышения цен. В целом, ООО «Тиас Лотус» считает повышение цен как нежелательную, крайнюю меру, так как она неизбежно приводит к противодействию со стороны конечных потребителей. Но если повышение цен на услуги будет принято рынком, то приведет к повышению прибыли фирмы, а такая перспектива всегда интересна.

Другим направлением совершенствования ценовой политики ООО «Тиас Лотус» является расширение спектра медицинских услуг. Подберем 5 медицинских услуг таким образом, чтобы на них наблюдался постоянный спрос в конкурирующих медицинских учреждениях.

Для расчета планируемых доходов от введенных медицинских услуг, предположим, что расчетное количество медицинских услуг в месяц равно 10 процедурам. Цену за единицу оказываемой медицинской услуги возьмем ниже, чем в конкурирующих лечебно-профилактических учреждениях (снизим на 10-15%). Такое снижение ООО «Тиас Лотус» может себе позволить благодаря запасу производственных мощностей. Ориентировочно, через год от введения нового перечня услуг поликлиника лаборатория получит доход.

Чтобы не потерять прежних потребителей и получить новых, медицинские организации вынуждены использовать различные маркетинговые приемы, в частности проводить гибкую ценовую политику [3].

В условиях высокой конкуренции на рынке лабораторных услуг города Нижний Новгород, это необходимое условие для успешного развития предприятия, его устойчивости и конкурентоспособности. Необходимо учитывать уровень развитости систем внутреннего и внешнего взаимодействия организации с субъектами маркетинговой среды, степень информационной нагрузки клиентов. Так же важно учитывать растущее многообразие инструментов и средств коммуникации.

Литература

1. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. Краткий курс / В.В. Бочаров.– СПб: Питер, 2016.– 240 с.
2. Мещерякова Л.А. Современные подходы к ценообразованию на медицинские услуги // Современные траектории развития социальной сферы: образование, опыт, проблемы, наука, тенденции, перспективы: сб. статей. – Ставрополь: СГМУ, 2017. – С. 44-46.
3. Рощина И.В., Мальцев Д.Б. Регулирование ценообразования платных медицинских услуг в регионах // Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний: сб. статей. – Иркутск: БГУ, 2017. – С. 234-238.

Мелёхина Е.А.

*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: lena.anatolevna.1992@mail.ru*

Проблемы управления дебиторской задолженностью в сфере жилищно-коммунального хозяйства

На сегодняшний момент рост неплатежей является одним из основных дестабилизирующих факторов, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость предприятий жилищно-коммунальной сферы. Стоит отметить, что в Российской Федерации нормативно-правовые акты в данной сфере финансово-хозяйственной деятельности предприятия отличаются недостаточной эффективностью, фрагментарностью, отсутствием подробных разъяснений по ряду вопросов, в частности по методам инкассации дебиторской задолженности.

Рассмотрим состояние дебиторской задолженности предприятий России в сфере жилищно-коммунального хозяйства (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Динамика дебиторской задолженности предприятий России в сфере жилищно-коммунального хозяйства

Год	Сумма дебиторской задолженности, млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
2015	116093	-	-
2016	119369	3276	2,82
2017	127414	8045	6,74
2018	120037	-7377	-5,79
2018 к 2015	-	3944	3,40

Итак, дебиторская задолженность российских предприятий в сфере ЖКХ в 2016 году выросла на 3276 млн. руб. или 2,82%, в 2017 году выросла на 8045 млн. руб. или 6,74%, а в 2018 году снизилась на 7377 млн. руб. или 5,79%. Если рассматривать 2018 год и 2015 год, то можно сделать вывод, что дебиторская задолженность выросла на 3944 млн. руб. или 3,40%.

Далее рассмотрим структуру дебиторской задолженности предприятий ЖКХ.

Таблица 2 – Структура дебиторской задолженности предприятий ЖКХ [2]

Показатель	2015 г.	2016	2017	2018
Задолженность покупателей	81,2	83,2	77,6	74,6
Другие виды	18,8	16,8	22,4	25,4

Итак, наибольший удельный вес в составе дебиторской задолженности предприятий ЖКХ преобладает задолженность покупателей, но стоит отметить, что процент снижается с 2016 года – 83,2%, 77,6% и 74,6%.

Также одним из важнейших несовершенств действующей системы расчетов является то, что она не позволяет исключить предприятием случаи возникновения задолженности в размерах, существенно превышающих месячное потребление коммунальных услуг. Главная причина этого заключается в большом количестве потребителей предприятий ЖКХ, к которым невозможно применить все методы воздействия, предусмотренные российским законодательством. Ярким примером является ситуация, когда предприятие жилищно-коммунальной сферы не может остановить подачу тепла в социально-значимые учреждения. Финансовое состояние данных учреждений напрямую зависит от устойчивости бюджетной системы страны. В силу определенных обстоятельств могут себе позволить не платить за

коммунальные услуги, не рискуя быть отключенными, и другие клиенты. То есть риски неисполнения обязательств в данных случаях ложатся на предприятия ЖКХ.

Также стоит отметить следующие проблемы в действующей системе расчетов [1]:

- отсутствие у коммунальных предприятий эффективных инструментов воздействия на должников;
- отсутствие экономических стимулов, которые могли бы использовать коммунальные предприятия в своей работе по сбору и контролю платежей за предоставляемые услуги;
- недоверие населения к обоснованности выставленных счетов за коммунальные услуги, а также сложность проведения соответствующих расчетов оплаты;
- недостаточное эффективное воздействие органов правопорядка на неплательщиков.

В результате не эффективное управление дебиторской задолженностью в организациях, осуществляющих деятельность в сфере жилищно-коммунального хозяйства, сказывается как на деятельности компании в целом, так и на качестве предоставления услуг, что приводит к уменьшению качества жизни добросовестных плательщиков.

Литература

1. Чижик В.П. Особенности и проблемы управления дебиторской задолженностью в организациях ЖКХ // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016 г. - № 16 – С. 5-12.
2. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 4.10.2019 г.)

Милюкова Н.С.

*Научный руководитель: д-р техн. наук, доцент Л.И. Шулятьева
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: 1997natasha@list.ru*

Основные направления формирования оптимальной структуры капитала организации (на примере ООО «Чистая сила»)

Стабильная деятельность предприятий базируется на эффективном управлении финансовыми ресурсами. Однако многие российские предприятия сталкиваются с проблемой выбора оптимальных источников финансирования. Так, предприятия, располагающие значительной долей заемных средств в структуре капитала, имеют более высокий потенциал и возможность прироста рентабельности собственного капитала, но при этом они теряют финансовую устойчивость [4]. Предприятия же, использующие только собственные средства, имеют наивысшую финансовую устойчивость, но возможности прироста прибыли у них ограничены.

Одним из направлений совершенствования процесса управления финансовыми ресурсами является оптимизация структуры капитала предприятия с помощью приемов финансового менеджмента [2].

Рассмотрим структуру капитала ООО «Чистая сила». Основным направлением в деятельности ООО «Чистая сила» является предоставление клининговых услуг – профессиональной уборке помещений всех типов. Клиентами организации являются магазины: «Магнит», «Пятерочка», «Остин», «Спортмастер», Завод ЗАО «Муром», «РесоГарантия» и др.

Таблица 1 – Анализ структуры источников капитала ООО «Чистая сила» в 2016-18 гг.

Источник капитала	Сумма, тыс. руб.			Изменение, тыс. руб.	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Собственный капитал	92,62	90,79	85,16	-1,83	-5,63
Заемный капитал	7,38	9,21	14,84	1,83	5,63
Итого	100	100	100	0	0

Из приведенной таблицы 1 видно, что в структуре капитала ООО «Чистая сила» наибольший вес имеет собственный капитал, составляя 92,62% на конец 2016 года, 90,79% на конец 2017 года и 85,16% на конец 2018 года.

Соответственно, заемный капитал занимает 7,38% на конец 2016 года, 9,21% на конец 2017 года 14,84% на конец 2018 года.

За анализируемый период сумма собственного капитала снижается – на 3386 тыс. руб. или 28,35% в 2017 году и на 3134 тыс. руб. или на 36,62% в 2018 году. Заемный капитал, в свою очередь, снижается на 84 тыс. руб. или 8,82% в 2017 году и растет на 77 тыс. руб. или 8,87% в 2018 году.

Таблица 2 – Анализ эффективности заемного капитала ООО «Чистая сила» за 2016-18 гг.

Показатель	Год			Изменение	
	2016	2017	2018	в 2017 г.	в 2018 г.
1 Чистая прибыль, тыс. руб.	-2364	-2365	-2059	-1	306
2 Налоги на прибыль, тыс. руб.	80	109	60	29	-49
3 Уровень налогообложения, %	20	20	20	0	0
4 Среднегодовая сумма активов, тыс. руб.	14628	11160	7931,5	-3468	-3228,5
5 Собственный капитал, тыс. руб.	13673,5	10250	6990	-3423,5	-3260
6 Заемный капитал, тыс. руб.	954,5	910	941,5	-44,5	31,5
7 Финансовые издержки, тыс. руб. (стр.	0	0	0	0	0

2330 ф. №2)					
8 Плечо финансового рычага (отношение заемного капитала к собственному)	14,33	11,26	7,42	-3,06	-3,84
9 Рентабельность совокупного капитала, % (стр. 1 / стр. 4 *100%)	-16,16	-21,19	-25,96	-5,03	-4,77
10 Средневзвешенная цена земных ресурсов, % (стр. 7 / стр. 6 *100%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11 Эффект финансового рычага, % (стр. 9 - стр.10)*(1- стр.3/100)*стр.8	-185,21	-190,96	-154,19	-5,75	36,77

Из данных таблицы 2 можно сделать вывод, что эффект финансового рычага снижается в 2017 году на 5,75%, а в 2018 году растет на 36,77%. Отрицательное значение эффекта финансового рычага показывает, что рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств уменьшилась на 185,21% в 2016 году, на 190,96% в 2017 году и на 154,19% в 2018 году.

Проведенный анализ показал, что ООО «Чистая сила» необходимо наращивать заемные средства. Для этого можно предложить использование следующих видов заемного капитала:

- франчайзинг (возмездная передача права использования готовой бизнес-модели стороннему субъекту);
- фандрайзинг (привлечение сторонних ресурсов в некоммерческий сектор);
- краудфандинг (добровольное консолидированное объединение финансовых ресурсов экономических субъектов для поддержания целей третьей стороны);
- секьютизация (преобразование неликвидных активов в ценные бумаги);
- селенг (передача собственником права пользования имуществом за определенную плату и на возвратной основе по первому требованию владельца).

Наращение заемного капитала позволит ООО «Чистая сила» оптимизировать структуру капитала, что, в свою очередь, поспособствует росту прибыли, рыночной стоимости предприятия, повысит финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

Литература

1. Екимова К.В. Финансовый менеджмент: учебник для СПО / К.В. Екимова, И.П. Савельева, К.В. Кардапольцев. – Люберцы: Юрайт, 2016.
2. Зайков В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: учеб. пособие. – М.: Вузовская книга, 2016.
3. Карасева И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2016.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2015.
5. Макарова А.В., Бузинова Е.Н. Оптимизация структуры собственного капитала предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 8.
6. Максимова Ю.Б. Формирование оптимальной структуры капитала как фактор обеспечения финансовой устойчивости компании // Молодой ученый. 2015. №1.
7. Присяжная Р.И. Формирование оптимальной структуры капитала инновационных предприятий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 2.

Мочалов Г.Э.

Научный руководитель: Л.И. Шулятьева

*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: mogaan@yandex.ru*

Роль финансовых ресурсов в хозяйственной деятельности предприятия

В условиях современной рыночной экономики повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль рационального управления финансовыми ресурсами предприятия.

В экономической литературе существует несколько взглядов на понятие «финансовые ресурсы». Рассмотрим их более подробно.

Грицюк Т.В. и Котилко В.В. считают, что «под финансовыми ресурсами предприятия следует понимать имеющиеся в его распоряжении собственные и привлеченные средства, направляемые на текущие расходы и капитальные вложения с целью расширенного воспроизводства, а также на погашение обязательств перед кредиторами» [1].

Николаева Т.П. считает, что «финансовые ресурсы предприятия – это совокупность собственных и заемных денежных доходов, находящихся в распоряжении и предназначенных для выполнения финансовых обязательств перед государством и другими финансовыми институтами, также финансирования текущих затрат на изготовление продукции, расширением производства и стимулированием работников предприятия» [2].

Куличенко Ю. Л. указывает, что «финансовые ресурсы – это часть средств, что были сформованы во время создания субъекта хозяйствования, поступающих на предприятие по результатам операционной, инвестиционной и финансовой деятельности для реализации поставленных задач и исполнения обязательств» [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовые ресурсы – это совокупность денежных средств, а также материальных и нематериальных ресурсов, которые можно определить в денежном эквиваленте, и которые используются для создания активов, покрытия расходов с целью обеспечения роста предприятия путем эффективной работы в рамках операционной, финансовой, инвестиционной деятельности.

Основными источниками формирования финансовых ресурсов предприятий являются:

- собственные средства – это уставный капитал, амортизационные отчисления, валовой доход и прибыль;
- привлеченные средства – это полученные субсидии, кредиты, паевые и другие взносы, средства, мобилизованные на финансовом рынке. Привлекаться средства извне могут как на краткосрочной (до одного года), так и на долгосрочной основе (свыше одного года).

Привлеченные средства могут быть как внешними, так и внутренними. К внешним источникам формирования финансовых ресурсов относятся банковские кредиты, кредиты, полученные от других предприятий, лизинг, товарные кредиты. Внутренние источники формирования финансовых ресурсов включают в себя кредиторскую задолженность как в виде несвоевременной уплаты поставщикам, так и отказа в погашении кредитов и займов.

Финансовые ресурсы предприятия направляются в основной и оборотный капиталы: для покупки материалов, сырья, оплаты труда сотрудников, приобретения необходимых основных средств (оборудования, транспортных средств). Кроме того, предприятие может направлять финансовые ресурсы в различные инструменты фондового рынка для получения пассивного дохода.

Ввиду того, что в настоящее время экономика характеризуется нестабильным положением, у предприятий возникают проблемы в формировании финансовых ресурсов. В связи с этим, им необходимо предпринимать ряд мер, направленных на совершенствование управлением финансовых ресурсов.

Прежде всего, необходимо осуществлять контроль за денежными потоками. Для этого финансовым службам предприятий необходимо вести платежный календарь, позволяющий распределить денежные потоки как на краткосрочный, так и на долгосрочный периоды. С помощью платежного календаря снижаются излишки денежных средств на счетах и не возникают кассовые разрывы.

Следующим мероприятием является контроль за дебиторской задолженностью. Для этого сначала необходимо определить для себя предельный размер товарного кредита, который предприятие может предоставить покупателю. Затем следует разработать форму реестра старения дебиторской задолженности, который позволит выявлять дебиторов, срок оплаты которых подходит или уже истек.

Третьим мероприятием по совершенствованию управлением финансовыми ресурсами является контроль за денежными средствами предприятия. Руководство предприятия должно отслеживать направления использования прибыли, которая должна направляться на дальнейшее развитие, на обновление основных фондов, на формирование резервного фонда.

Таким образом, главная роль финансовых ресурсов состоит в формировании финансов компании, которые смогут покрывать текущие расходы и накапливать прибыль. Для этого каждому предприятию необходимо грамотно подходить к формированию и эффективному использованию финансовых ресурсов.

Литература

1. Грицюк Т.В., Котилко В.В. Финансы предприятий на примере регионов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 62 с.
2. Николаева Т.П. Финансы предприятий: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2012. – 311 с.
3. Куличенко Ю. Л. Финансовые ресурсы предприятия и их оптимизация // Молодежный вестник УАБД НБУ, Серия «Экономические науки». – 2019. – № 4. – С. 71

Мурадова М.М.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
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: viva-muradova@mail.ru*

Сущность дебиторской задолженности и причины ее возникновения

Важную роль в жизни современного общества занимают долговые обязательства организаций. Долги организаций являются частью хозяйственной деятельности. Они аргументированы не только лишь отсутствием средств у организаций к моменту оплаты, однако, так же и отсутствием стремления погасить свои обязательства. В настоящее время, в хозяйственной деятельности организаций различают дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности перед предприятием со стороны юридических и физических лиц, являющихся его должниками. По сути, это актив компании, поэтому, весьма немаловажно удерживать его под контролем. В ином случае компания неминуемо столкнется с непрерывным, а так же и неконтролируемым ростом задолженности.

Дебиторская задолженность включена в общую сумму оборотных средств организации, поэтому та часть этих средств, которая не погашена вовремя, может реально нанести ущерб экономической составляющей и подорвать бюджет, на средства которого она имела право рассчитывать.

Возникновение дебиторской задолженности в организации обусловлено внешними и внутренними факторами [2].

Внешние (экономические, политические, всевозможные форс-мажоры) – покупатель не имеет возможность вовремя погасить задолженность из-за воздействия непредвиденных внешних ситуаций, которые не находятся в зависимости от его функциональной деятельности.

Внутренние – наращивание задолженности должников напрямую связано с непродуктивной деятельностью внутри компании; отсутствием надлежащего контроля и проверки добросовестности контрагентов, клиентов; неэффективной организацией работы по возврату долговых обязательств, чрезмерно уплаченных в бюджет сумм налогов и сборов и т.д.

Высокий уровень дебиторской задолженности свидетельствует как о финансовой устойчивости предприятия, а так и о необдуманных взаимоотношениях с покупателями, либо поставщиками.

Положительными аспектами образования дебиторской задолженности являются [3]:

1. Увеличение диапазона потребителей, путем предоставления отсрочки платежей.
2. Положительное воздействие на показатели ликвидности, что повышает авторитет компании при анализе посторонними организациями-поставщиками, банками.

В свою очередь, отрицательными аспектами возникновения дебиторской задолженности является [3]:

1. Недостаток собственных средств организации.
2. Риск не возврата денежных средств.
3. Необходимость для организации уплаты налогов с неоплаченных сумм дебиторской задолженности.
4. Вовлечение заемных источников финансирования производственного процесса и расходы, связанные с их обеспечением.
5. Уменьшение платежеспособности организации.

6. Необходимость выделения добавочных средств организаций на работу с дебиторской задолженностью: уведомление о своевременном погашении долга, претензионно - исковая работа, обращение за помощью к коллекторским агентствам по взысканию долга и т. д.

Следует обозначить, что положительные аспекты дебиторской задолженности «работают» при условии, что дебиторская задолженность является текущей. Когда задолженность переходит в просроченную, качество задолженности незамедлительно становится отрицательным, и в зависимости от возможности ее взыскания, ликвидность актива «дебиторская задолженность» уменьшается.

С целью продуктивного рассмотрения, учета и управления дебиторской задолженностью следует грамотно ее сгруппировать, а также, соответственно с этим, принять меры по предотвращению роста дебиторской задолженности и уменьшения ее сумм.

По сроку погашения выделяют следующие виды дебиторской задолженности:

Текущая дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности, которая появляется в ходе естественного операционного цикла и будет погашена в течение года с даты составления баланса, например, если оплата за отгруженные материалы или услуги должна поступить через 3 месяца.

Долгосрочная дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности, которая не будет погашена в течение года с даты составления баланса, например, заем для сотрудника сроком в 2 года.

В зависимости от объекта возникновения задолженности различают следующие ее виды:

- Дебиторская задолженность за товары, услуги, работы (включая не оплаченные в установленные договором сроки);

- Дебиторская задолженность по векселям полученным;

- Дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

- Дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;

- Прочая дебиторская задолженность (например, долги филиалов, дочерних фирм, зависимых компаний, долги по взносам в уставный капитал и т.д).

Дебиторская задолженность может быть внутренней и внешней. Она распределяется на краткосрочную и долгосрочную дебиторскую задолженности.

Период погашения краткосрочной задолженности после отчетной даты не превышает одного года. Задолженность всегда носит срочный характер (фиксированный по времени). При этом она может быть просроченной (кредиты поневоле); наличной, безналичной', оформленной векселями; сомнительной (с высокой степенью риска); безнадежной и не вызывающей сомнений (устранимой). Задолженность, не вызывающая сомнений, также называется чистой дебиторской задолженностью, которая рассчитывается как разница между общей суммой задолженности и ее сомнительной и безнадежной частями [1].

Безнадежная дебиторская задолженность является задолженностью, по отношению к которой имеется уверенность о ее невозврате должником, либо по которой истек срок исковой давности.

Безнадежная задолженность появляется в тех случаях, когда:

- имущества должника-банкрота недостаточно для покрытия его обязательств;
- юридическое лицо-должник ликвидировано;
- просрочена задолженность умерших физических лиц, либо в установленном законом порядке признанных недееспособными, пропавшими без вести, осужденными за правонарушения;

- просрочен срок исковой давности;

- взыскание задолженности невозможно по причине непреодолимой силы.

Рассматривают еще и такое понятие как сомнительный долг, под которым предполагают текущую дебиторскую задолженность, по отношению к которой существует уверенность, что задолженность не будет погашена должником.

Необходимо помнить, что сегодня ни одна организация не может существовать без появления дебиторской задолженности. Это обусловлено тем, что для компании-кредитора появление дебиторской задолженности является следствием увеличения рынка сбыта товаров, работ и услуг. А для компании-дебитора появление задолженности дает возможность использовать дополнительные оборотные средства.

Литература

1. Большаков С.В. Финансы предприятия: теория и практика. Учебник. – М.: Книжный мир, 2015.
2. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
3. Пойлова Е.Л. Управление дебиторской задолженностью с позиции теории жизненного цикла // Вестник Омского университета. Серия «Экономика».– 2018.– № 4.

Николаев А.И.

*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: andrey1998.nikolaev@yandex.ru*

Проблемы оптимизации источников финансирования деятельности предприятия с целью увеличения его стоимости

Каждое предприятие в процессе своего формирования и развития должно определить, какой объем собственного капитала должен быть вложен в оборот. Целесообразность привлечения того или иного финансового источника необходимо сравнивать с показателями рентабельности вложений данного вида и стоимости данного источника. Потребность предприятия в собственных и привлеченных средствах является объектом планирования, соответственно принятие решения данного вопроса оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние и возможность выживания предприятия. Финансирование предпринимательских организаций представляет собой совокупность форм и методов, принципов и условий финансовой поддержки для легкого и широкого воспроизводства. Финансирование относится к процессу генерирования денежных средств или, вообще говоря, к процессу генерирования капитала предприятия во всех его формах. Понятие «финансирование» довольно тесно связано с понятием «инвестиции»: если финансирование является формой денежных средств, то инвестиции - это их использование. Обе концепции взаимосвязаны, но первая предшествует другой. Для компании невозможно сделать какие-либо инвестиции без источника финансирования. Однако, как правило, формирование финансовых ресурсов предприятия происходит с учетом плана их использования. Процесс проведения финансового анализа, как и любой другой сложный процесс, должен иметь свою собственную технологию - последовательность шагов, предпринимаемых для выявления причин изменения состояния предприятия и влияния на его оптимизацию.

Проблемы и затруднения, которые оказывают влияние на финансовое состояние организации, в основе своей имеют три основных проявления. Они могут быть представлены следующим образом:

1. Денежный дефицит; низкая платежеспособность. Экономическая составляющая проблемы заключается в том, что в ближайшем будущем организация может не располагать достаточными или недостаточными ресурсами для своевременного погашения своих обязательств.

Низкие показатели платежеспособности, находящиеся ниже нормативного уровня показателей ликвидности, оценочных обязательств, чрезмерной задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитными организациями.

2. Недостаточная доходность вложенного капитала в компанию. Или же недостаточное удовлетворение интересов собственников; низкая рентабельность. В основном это означает, что владелец получает неоправданно небольшие инвестиции. Возможные последствия ситуации сразу - негативная оценка руководства организации, выход собственника из компании.

3. Низкая финансовая устойчивость. На практике низкая финансовая устойчивость обращает внимание на проблемы с выполнением обязательств в будущем, иными словами - зависимость компании от кредиторов, потеря дефолта.

Отсутствие финансовой устойчивости, то есть риск прерывания платежей в будущем и зависимость финансового положения организации от внешних источников финансирования, показывают снижение показателей автономии ниже оптимального, отрицательного размера капитала.

Также показателем текущего уровня финансирования текущей деятельности предприятия за счет собственных средств является уменьшение чистого оборотного капитала (PSC) ниже его оптимального размера и, кроме того, отрицательный размер PSC.

Можно выделить две причины проблем и затруднений, которые возникают в финансовом состоянии предприятия. Первым являются низкие объемы получаемой прибыли. Вторым- нерациональное управление финансами.

Для многих сейчас действующих предприятий, основной причиной финансовых трудностей является непродуманное управление оборотными активами. Под понятием «управление оборотными средствами» понимают различные процессы, например сбыт, материально-техническое снабжение и т.д. Чтобы охарактеризовать ситуацию сложившееся на предприятии анализируют структуру бухгалтерского баланса, показатели оборачиваемости активов и пассивов и данные, представленные в отчете о движении денежных средств.

Также нельзя было не указать такую проблему как большая дебиторская задолженность. Чтобы оптимизировать финансовое состояние необходимо своевременно востребовать задолженность дебиторов. Например, основными мерами будут являться такие меры как процедуры контроля выставленных счетов-фактур. С юридической точки зрения оптимизировать задолженность можно включив в договор о продажах пункт об инвентаризации склада продавца, а так же штрафных санкций за просроченную оплату счетов.

При решении указанных проблем необходимо помнить, что для устойчивого финансового развития предприятия в течении большого времени нужно обратить внимание на получаемую прибыль. Нужно прежде всего стремиться к обеспечению прибыльной деятельности.

Литература

1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-Х т./ Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2001 г. Т.1. - 497 с.
2. СПС «Консультант Плюс», <http://www.consultant.ru/>
3. Научная электронная библиотека eLibrary.ru, <http://www.eLibrary.ru>
4. Фомин, П. А. КИС: Бюджетирование – теория и практика производственно-финансового планирования и анализа / П. А. Фомин // Финансы и кредит. – 2015. - №1. – С. 23 – 26.

Павлова Е.А.

*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: likushapav12134@gmail.ru*

Кредитная политика предприятия как инструмент контроля дебиторской задолженности

Возникновение дебиторской задолженности в условиях действующей системы безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия. Существенное увеличение дебиторской задолженности (относительно темпов производства и реализации продукции) может привести к ухудшению финансового состояния организаций, стать причиной снижения рентабельности активов и потери их ликвидности, в конечном счете, вызвать неплатежеспособность многих экономических субъектов в стране [1].

По данным Федеральной службы государственной статистики с каждым годом происходит увеличение задолженности организаций в РФ, как дебиторской, так и кредиторской задолженности. В тоже время отмечается снижение доли просроченной задолженности в общем ее объеме. Так, доля просроченной дебиторской задолженности в 1995 г. составляла 45,6%, кредиторской – 49,5%. Наиболее высокие показатели просроченной задолженности по удельному весу приходятся на 1997 г. – свыше 50% все суммы задолженности. В дальнейшем происходило постепенное снижение доли просроченной задолженности, несмотря на ее абсолютное увеличение. В результате после 2007 г. доля просроченной задолженности находится на уровне 6-7%. Рост дебиторской и кредиторской задолженности происходит равномерно. Однако в последние годы рост кредиторской задолженности происходит более быстрыми темпами, по сравнению с дебиторской задолженностью.

В рамках исследования проведена оценка дебиторской и кредиторской задолженности АО «НПП «Звукотехника».

Таблица 1 – Движение дебиторской и кредиторской задолженности АО «НПП «Звукотехника»

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	Изменение
1 Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	89 127	88 146	-982
2 Выручка от продаж, тыс. руб.	292 562	308 031	15 469
3 Календарное число дней в периоде	365	365	0
4 Период погашения дебиторской задолженности, дней	111	104	-6,75
5 Коэффициент связывания дебиторской задолженности	0,30	0,29	-0,02
6 Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	3,28	3,49	0,21
7 Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	159 041	212 255	53 214
8 Период погашения кредиторской задолженности, дней	198	252	53,09
9 Коэффициент погашаемости кредиторской задолженности	1,84	1,45	-0,39

Изменение дебиторской задолженности происходит неравномерно. В 2017 г. произошло увеличение дебиторской задолженности на 44,1%. К концу 2018 г. сумма задолженности снизилась на 32,5%. Произошло снижение периода погашения дебиторской задолженности с 111 дней до 104 дней. Коэффициент погашаемости увеличился с 3,28 до 3,49. Коэффициент связывания снизился с 0,30 до 0,29. За 2017 г. сумма кредиторской задолженности возросла на 13,7%. За 2018 г. кредиторской сумма задолженности возросла на 50,8%. В 2018 г. произошло снижение погашаемости кредиторской задолженности. Коэффициент погашаемости снизился с 1,84 до 1,45. Период погашения кредиторской задолженности повысился с 198 дней до 252

дней. Увеличение периода погашения кредиторской задолженности свидетельствует об ухудшении платежеспособности компании.

Результаты сравнительной оценки дебиторской и кредиторской задолженности АО «НПП «Звукотехника» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительная оценка дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателей	2017 г.		2018 г.	
	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Сумма задолженности на начало года, тыс. руб.	73 027	148 848	105 227	169 233
Сумма задолженности на конец года, тыс. руб.	105 227	169 233	71 064	255 276
Возникло обязательств, тыс. руб.	993 580	982 789	1 129 395	1 250 975
Погашено обязательств, тыс. руб.	961 380	962 404	1 163 558	1 164 932
Календарное число дней	365	365	365	365
Коэффициент увеличения задолженности	9,4	5,8	15,9	4,9
Коэффициент погашения задолженности	13,2	6,5	11,1	6,9
Однодневная сумма погашения задолженности	2 634	2 637	3 188	3 192
Задолженность в днях ее погашения	28	56	33	53

В 2017 г. более интенсивно происходит погашение обязательств – как по дебиторской, так и по кредиторской задолженности. В 2018 г. по дебиторской задолженности коэффициент увеличения выше коэффициента погашения, таким образом, более интенсивно происходило возникновение обязательств, чем их погашение. Погашение дебиторской задолженности происходит в два раза интенсивнее, чем кредиторской задолженности. Показатели однодневной суммы погашения дебиторской и кредиторской задолженности находятся примерно на одинаковом уровне. При тех же темпах исполнения обязательств в 2018 г. дебиторская задолженность может быть погашена через 33 дня. Для погашения кредиторской задолженности потребуется 53 дня. Таким образом, дебиторская задолженность будет погашена быстрее.

Практика показывает, что в большинстве случаев решения по формированию и инкассации дебиторской задолженности на предприятии принимаются в условиях отсутствия обоснованной и постоянной политики управления этой частью активов, что в свою очередь приводит к прямым финансовым потерям, а также недополучению прибыли. В связи с этим, особую актуальность приобретают вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью с целью оптимизации ее общей величины и обеспечения ее своевременного погашения. При этом управление дебиторской задолженностью рассматривается как одна из самых сложных задач для предприятий, работающих на условиях отсрочки платежа. Решение указанной задачи заключается в разработке грамотной кредитной политики, которая позволила бы контролировать уровень дебиторской задолженности в общей структуре активов, а также снизить риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности [2]. Таким образом, кредитная политика предприятия является необходимым и наиболее значимым инструментом управления дебиторской задолженностью. Кредитная политика предприятия подразумевает решение следующих основных вопросов:

- каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно;
- на каких условиях и на какой срок предоставляется такой кредит;
- каков порядок взыскания дебиторской задолженности.

Рациональная кредитная политика и контроль за состоянием дебиторской задолженности позволят предприятию максимизировать прибыль и рентабельность капитала, поддерживать ликвидность предприятия на уровне нормативных значений.

Литература

1. Бескоровайная Н.Н. Разработка кредитной политики предприятия и управление дебиторской задолженностью // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. – 2016. – № 1 (7). – С. 95-99.
2. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Методический подход к формированию кредитной политики как инструмента управления и контроля дебиторской задолженности организаций // Вестник НГУЭУ. – 2016. – №3. – С. 120-136.

Панина А.А., Гришина Н.Н.

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: efanova.alina@bk.ru

Источники финансирования капитальных вложений на предприятии (на примере ПАО «Газпром»)

Основополагающим источником роста общественной производительности труда выступает научно-технический прогресс и дальнейшее использование его результатов и разработок в производстве. Результатом НТП выступают инновации, которые представляют собой изменения внутренней структуры производства. В свою очередь, инновации требуют капитальных вложений.

Под капитальными вложениями понимают расходы предприятий и организаций на создание новых, модернизацию, реконструкцию и расширение действующих основных фондов [1]. Именно капитальные вложения создают основной капитал предприятий, который оказывает значительное влияние на объем, качество и ассортимент продукции, на возможности и потенциал дальнейшего развития производства.

Стоит отметить, что в настоящее время в России реальные инвестиции осуществляются в основном в форме капитальных вложений [3]. Кроме того, амортизационные отчисления также направляются на капитальные вложения.

Объектом исследования выступает ПАО «Газпром» - глобальная энергетическая компания. Основным видом деятельности компании является транспортировка, хранение, переработка и реализация газа.

Анализ структуры основного капитала ПАО «Газпром» по остаточной стоимости (рисунок 1) показал, что наибольший вес имеют магистральные трубопроводы – около 50%. Далее по удельному весу идут здания, дороги (около 30%) и машины и оборудование (около 12%). Это объясняется спецификой деятельности компании.



Рис. 1 - Структура основных средств по остаточной стоимости

Таблица 1 – Коэффициенты годности и износа основных средств предприятия

Показатель	Конец 2016 г.	Конец 2017 г.	Конец 2018 г.
Коэффициент годности	32	29	28
Коэффициент износа	68	71	72

Анализ технического состояния основного капитала ПАО «Газпром» показал, что износ растет с 68% до 72% в общем по основным средствам.

При этом наибольший износ показывают:

- скважины (81%, 83% и 84%);

- магистральные трубопроводы (73%, 75% и 77%);
- машины и оборудование (74%, 77% и 79%).

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что ПАО «Газпром» необходимо рассмотреть инвестиции в основной капитал. При этом нужно найти эффективный способ капитальных вложений.

При разработке стратегии формирования инвестиционных ресурсов подвергать анализу обычно пять основных методов финансирования инвестиционных программ и проектов:

- самофинансирование;
- акционирование (выпуск собственных акций);
- инвестиционный лизинг и селенг;
- кредитное финансирование;
- комбинированное (смешанное) финансирование.

Для того, чтобы определить оптимальную структуру источников капитальных вложений необходимо учесть множество факторов. Например, состояние рынков капитала, действующая система налогообложения у предприятия, структура активов, темпы роста выручки предприятия и т.д. Стоит отметить, что выбор оптимальной структуры источников финансирования капитальных вложений имеет серьезное значение, так как с ней связаны риски потери своей платежеспособности и возникновение состояния банкротства.

Литература

1. Хазанович, Э.С. Инвестиции: учебное пособие / Э. С. Хазанович. – Москва : КноРус, 2018. – 317 с.
2. Кочкаева Д.О. Экономическая эффективность инвестиционной деятельности / Д.О. Кочкаева // «Научно-практический журнал Аллея Науки». – 2019. — №3(30). – С. 1-4.
3. Федорова В.А. Инвестиционный климат России и проблемы его улучшения // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» — 2018. - №9(25). – С. 2-7.

Русских А.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:nastya.russkih1998@mail.ru*

Финансовое обеспечение бюджетного учреждения физической культуры и спорта: анализ и пути совершенствования

Государственные (муниципальные) учреждения, согласно закону, являются некоммерческими структурами. Цель их создания – удовлетворение всеобщего блага граждан. Финансирование физической культуры и спорта - часть общей системы финансирования планов экономического и социального развития. Оно представляет планомерный процесс мобилизации денежных средств и их рационального использования для обеспечения выполнения планов развития физкультурного движения.[1]

Проанализировав финансово-хозяйственную деятельность МБУ СШ «Верба», можно сказать, что преобладает деятельность по муниципальному заданию в 2017 году и в 2018 году, когда приносящая доход деятельность занимает малую долю. Общая рентабельность операционной деятельности в 2017 и 2018 году отрицательна, рентабельность платных (работ) услуг в 2018 году оказалась меньше, чем в 2017 году на 0,051%. Экономическая эффективность деятельности учреждения в 2018 году отрицательна.

Для совершенствования финансового обеспечения бюджетного учреждения рассмотрены предложения по увеличению количества занимающихся людей в плавательном бассейне за счет:

- создания абонементов на месяц и свободного посещения;
- скидки 50% для студентов очного обучения;
- привлечения работников школ и завода посещать бассейн в определенный день со скидкой.

Расходы от этих предложений составят 7502 рубля, а доходы за вычетом расходов – 79558 рублей. Увеличится прибыль учреждения за счет новых постоянных клиентов.

Также внесено предложение по созданию нового направления занятий «Адаптивная физическая культура».

Адаптивная физическая культура - это комплекс мер спортивно-оздоровительного характера, направленных на реабилитацию и адаптацию к нормальной социальной среде людей с ограниченными возможностями, преодоление психологических барьеров, препятствующих ощущению полноценной жизни, а также сознанию необходимости своего личного вклада в социальное развитие общества.

Так, как в городе Муром и во Владимирской области достаточно людей с проблемами здоровья, данное направление будет иметь популярность. К сожалению, по статистике сейчас много людей инвалидов, которым нужна помощь. Простые и необходимые для жизни движения многим из них даются с трудом.

Предложение разработано по двум ценам. Одна цена для людей, которые сами решили заниматься без направления врача. И специальная цена, цена со скидкой, для тех людей, которых направили врачи муромских больниц.

Предположив, что хотя бы 5 человек придут без направления от врача и 7 человек с направлением врача, доход составит 376290 рублей. Расходы составят 117790 рублей, доход организации будет 258500 рублей. Поддержку по развитию данного направления можно попробовать получить от администрации города или области.

Предложение по созданию нового направления – групповые тренировки «Zumba».

В городе Муром нет подобных занятий для детей. В микрорайоне Вербовский проживает большое количество детей примерно 1500 человек. И большинству из них приходится ездить на занятия на автобусе в город Муром, дорога занимает достаточно много времени и сил.

Поэтому данное направление должно стать актуальным и популярным для детей разного возраста.

Зумба - групповая фитнес-программа, в которой обычные движения аэробики сочетаются с простыми элементами латиноамериканских танцев, хип-хопа и танца живота. Занятие проходит под ритмы сальсы, румбы, меренге, фламенко и других направлений, позиционируется как танцевальная вечеринка и не похожая на обычные тренировки. Ей могут заниматься дети от 0 до 4 лет и старше.

Для привлечения детей рассмотрели коллективную скидку в 5%, если хотя бы 10 человек из одной группы захотят заниматься, то смогут воспользоваться данным предложением. Доход от занятий четырех групп составит 136800 рублей, расходы 78390 рублей (с учетом обучения тренера), тогда доход учреждения за вычетом расходов составит 58410 рублей. В учреждении появится дополнительно одно рабочее место, увеличится прибыль и появится новое направление тренировок для детей.

Для привлечения людей конечно необходима наружная реклама на стадионе, в спортивном комплексе и фитнес клубах, в лифтах домов в прилегающих районах, спортивных магазинах, учебных заведениях, онлайн-реклама, продвижение сайта и реклама в социальных сетях.

Важным направлением является оптимизация расходов учреждения. Можно уменьшить транспортные расходы на 59668 рублей за счет переоборудования машины на газобаллонное оборудование. Также необходимо усилить контроль за расходами учреждения и по возможности привлекать спонсоров для уменьшения расходов учреждения. На начальном этапе спонсоры могут помогать не финансами, а транспортом для поездок или предоставлением подарков на соревнования разного уровня. Рентабельность платных услуг увеличилась после всех предложений на 2,641%.

Литература

1. Федеральный закон "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" от 04.12.2007 N 329-ФЗ (последняя редакция)
2. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. — 3-е изд. — М.: Дашков и К, 2019. — 291 с. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — <http://www.iprbookshop.ru/85675.html>
3. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. — 4-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 320 с. / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.book.ru/book/916655/view/2>
4. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. — 3-е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2016. — 300 с. — (Бакалавриат и магистратура).- <https://www.book.ru/book/919357/view/2>
5. Официальный сайт «КонсультантПлюс» (информационный справочник) / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru/>

Фролова Ю.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: yulechka_frolova97@mail.ru*

Направления снижения затрат на производство и реализацию продукции предприятия (на примере ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры»)

Главной целью эффективного управления предприятием является обеспечение стабильных темпов роста. Таким образом, первостепенной задачей является создание таких условий, в которых эффективность деятельности предприятия будет только увеличиваться, что послужит основой для его развития. Значимым показателем, оказывающим влияние на состояние предприятия, являются затраты на производство продукции в которых отражаются все особенности финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятий: степень применения финансовых, трудовых и материальных ресурсов.

Затраты на производство и реализацию продукции представляют собой совокупность расходов на производство продукции и ее реализацию, выраженных в денежной форме [3]. В состав затрат, связанных с производством и реализацией продукции, могут входить различные затраты такие как материальные затраты, заработная плата, амортизация и т.д.

Важнейшая роль в управлении затратами предприятия принадлежит экономическому анализу, так как он позволяет наиболее емко оценить всю хозяйственную ситуацию, связанную с формированием затрат на производство и реализацию выпускаемой продукции, выявить имеющиеся недостатки и на их основании принять соответствующие управленческие меры.

Объектом исследования выступает ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры». Основными направлениями деятельности предприятия являются: производство и поставка задвижек стальных литых клиновых, а также цельносварных шаровых кранов и дисковых поворотных затворов, которые широко используются при транспортировке газа, воздуха, нефти, мазутов, масел.

Рассматривая затраты на производство и реализацию продукции в динамике, можно сказать, что в 2016 году они выросли на 12793 тыс. руб. Это произошло в большей степени за счет роста затрат на заработную плату (12635 тыс. руб.). В 2018 году они выросли на 129921 тыс. руб. Это произошло в большей степени за счет роста затрат на сырье и материалы (175026 тыс. руб.).

В составе затрат на производство и реализацию продукции преобладают материальные затраты. В их составе наибольший удельный вес имеют затраты на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие. Также значительный процент в составе затрат имеют затраты на заработную плату. Так как преобладают материальные затраты, производство оценивается как материалоёмкое.

Исходя из полученных результатов анализа, можно выделить несколько направлений снижения затрат ООО «МЗТА» на производство и реализацию продукции.

1. Увеличить масштабы производства продукции. Данный способ является самым очевидным и действенным. Это объясняется делением затрат предприятия на переменные и постоянные. Но стоит помнить, что необходимо планировать каналы сбыта продукции.

2. Повышение производительности труда. Этого можно добиться через мотивацию персонала или через модернизацию оборудования.

3. Экономия операционных затрат. Снизить данные затраты поможет минимизация затрат на энергоресурсы при работе производственного оборудования, расходов по содержанию и ремонту производственных основных средств, а также расходов на оплату труда производственного персонала.

4. Уменьшение закупочных цен на сырье и материалы. Этого можно достичь за счет поиска новых поставщиков, использование скидочных программ поставщиков, кооперация закупок с другими предприятиями.

5. Сокращение производственного брака. В данном случае может помочь повышение квалификации персонала, устранение технических проблем в работе оборудования, проверка сырья и материалов на качество.

Рассмотрим более подробно механизм оценки поставщиков сырья и материалов. Выбор наиболее оптимального поставщика будет происходить по следующим критериям: цена; качество сырья и материалов; сроки выполнения заказа; расстояние между покупателем и поставщиком; деловая репутация поставщика; возможность приобретения сырья в кредит или рассрочку.

Рассмотрим применение данного механизма оценки на примере закупки листа стального г/к 16,0*1500*6000 ст3сп/пс5 ГОСТ 14637-89. На данный момент ООО «МЗТА» покупает данный материал у ООО «Производственное Предприятие «Южуралкомсервис» по 43,20 тыс. руб. за тонну.

Таблица 1 – Ценовые предложения от поставщиков

Наименование товара	Цена, предложенная участниками мониторинга, тыс. руб.			Победитель мониторинга
	ООО «ПП «Южуралкомсервис»	ООО «Олимп-Металл»	ООО «Лидер-металлопт»	
Листа стальной г/к 16,0*1500*6000 ст3сп/пс5 ГОСТ 14637-89	43,20	42,80	42,82	ООО «Олимп-Металл»

Таким образом, при анализе ценового фактора победителем мониторинга стал ООО «Олимп-Металл». На втором месте находится ООО «Лидер-металлопт». Цена данных поставщиков отличается на 20 руб./тонну.

Таблица 2 – Анализ неценовых критериев поставщиков

Критерий	ООО «ПП «Южуралкомсервис»	ООО «Олимп-Металл»	ООО «Лидер-металлопт»
Качество сырья	Высокое	Высокое	Высокое
Сроки выполнения заказа	30 дней	21 день	14 дней
Расстояние между покупателем и поставщиком	1081 км	654 км	496 км
Возможность покупки в кредит или рассрочку	Да	Нет	Да

Таким образом, анализ неценовых факторов оценки поставщиков выявил, что оптимальным для ООО «МЗТА» будет сотрудничество с ООО «Лидер-металлопт», так как срок выполнения заказа самый низкий, есть возможность покупки в кредит или рассрочку, а также расстояние между предприятиями минимальное, что поможет снизить транспортные затраты.

Все вышесказанное говорит о том, что при анализе поставщиков предприятию необходимо оценивать не только цену сырья и материалов, а также другие критерии.

Снижение себестоимости продукции позволяет повысить эффективность финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Это объясняется тем, что уменьшение издержек производства при относительно стабильных ценах приводит к росту прибыли. В свою очередь, прирост прибыли дает возможность реализовать инвестиционные проекты для обновления имеющейся технической базы, разработки и внедрения инновационных технологий и другие мероприятия.

Литература

1. Войгаловский И.В., Калинин А.Ф., Магуров И.И. Экономический анализ: основы теории, комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник – М.: Высшее образование, 2015. – 277 с.
2. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебник – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 448 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов. – Минск: Новое знание, 2015. – 704 с.
4. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 287 с.

Фунтова А.

Научный руководитель: Д.В. Чайковский

*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: nfuntova1994@mail.ru*

Финансовое обеспечение деятельности бюджетных учреждений в сфере культуры

Главное условие для эффективного функционирования экономики страны заключается в оптимальном и экономном использовании бюджетных средств.

Деятельность бюджетных учреждений разнообразна: воспитание и обучение детей, лечение людей, кинопроизводство, концертная деятельность, обеспечение сохранности архивных документов и многое другое. Тем не менее, помимо этой деятельности, осуществляемой за счет средств государственного бюджета, практически все бюджетные учреждения занимаются деятельностью, приносящей им доход помимо бюджетного финансирования. С одной стороны, бюджетные учреждения отвечают основному признаку некоммерческих организаций – основная деятельность их не преследует цели получения прибыли. С другой стороны, отсутствие распределения полученной прибыли между участниками достаточно очевидно и следует из сказанного. Бюджетные организации финансируются учредившим их собственником (РФ, субъектом РФ либо органом местного самоуправления) из бюджета соответствующего уровня. Прибыль, которую получают бюджетные организации, используется на достижение целей, определенных собственником, установленных изначально учредительными документами, и, таким образом, не может быть предметом дележа между участниками хозяйственной деятельности.

Деятельность бюджетного учреждения нового типа финансируется не в соответствии с бюджетной сметой, а в результате выделения субсидий на выполнение государственного или муниципального задания. В настоящий момент наблюдается рост доли финансирования смешанным методом, то есть помимо средств государственного бюджета учреждениями могут использоваться внебюджетные средства, путем оказания платных услуг, и в первую очередь это касается организаций здравоохранения, науки и культуры. В связи с тем, что государству трудно осуществлять финансирование таких учреждений в полной мере за счет государственного бюджета, долю внебюджетных средств необходимо постоянно наращивать.

Рассмотрим статистические данные, характеризующие состояние сферы культуры во Владимирской области. Источником информации послужили данные официального сайта территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области.

Данные о количестве библиотек на территории Владимирской области говорят о том, что к числу общедоступных (публичных) библиотек отнесены библиотеки, имеющие универсальные книжные фонды и удовлетворяющие массовые запросы населения на литературу. Кроме того, на территории области осуществляют деятельность научные, учебные, технические и другие специальные библиотеки. Учет таких библиотек осуществляется путем проведения переписей.

Оценивая динамику, можно обратить внимание на ежегодное снижение количества библиотек на территории области. С 2014 по 2018 год количество библиотек снизилось на 32 единицы.

Вместе с тем, с 2017 года наблюдается рост экземпляров библиотечного фонда на 1000 населения, что, возможно, связано со снижением численности населения области.

Для сравнения возьмем статистические данные по количеству музеев и театров на территории области. В показатели по театрам не включены данные по народным, любительским коллективам.

Оценивая динамику, можно обратить внимание на то, что количество музеев на территории области остается почти неизменным на протяжении периода. Число посещений

музеев резко падает в 2016 году, тем не менее, к концу периода наблюдается рост количества посещений, который почти достигает уровня базового года.

Что касается театров, то здесь наблюдается устойчивый рост на протяжении всего периода, при неизменном количестве театров число посещений выросло на 53,4 тыс.

Таким образом, на фоне снижения интереса к библиотекам и музеям, во Владимирской области растет интерес к театру.

Сфера культуры имеет особое значение в жизни каждого человека. Доступ к культурным ценностям гарантируется Конституцией Российской Федерации. В соответствии с пунктом 2 статьи 44 Конституции РФ у каждого есть право на участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры, на доступ к культурным ценностям. Поэтому действие рыночных механизмов в этой сфере ограничено. Эти ограничения исходят из того, что стоимость услуг в сфере культуры должна быть приемлемой для потребителя, а отдельным категориям физических лиц эти услуги вообще должны оказываться бесплатно.

Понятно, что учреждениями культуры не может быть обеспечено бесплатное оказание услуг или оказание услуг по льготным ценам без соответствующей государственной поддержки. Таким образом, государством должно обеспечиваться государственная, в первую очередь, финансовая поддержка отрасли культуры в целом. При этом такая поддержка должна иметь четко спланированный и последовательный характер. Иначе государством будут содержаться за счет бюджетных средств неэффективные организации. Финансирование отрасли культуры должно быть не только целевым, но и продуманным. С учетом особенностей сферы культуры, финансированием должно обеспечиваться постоянное развитие этой сферы, в том числе обновление основных фондов, покупку интеллектуальной собственности и т.д.

Один из самых эффективных инструментов финансирования государством бюджетных учреждений, в том числе учреждений культуры, является реализация национальных проектов.

Во Владимирской области в 2019 году на реализацию национальных проектов было направлено почти 8 млрд. рублей. Наибольшая доля этих средств – около 5,2 млрд рублей – была направлена на развитие человеческого капитала, за который отвечают нацпроекты «Демография», «Образование», «Культура» и «Здравоохранение».

В 2019 году во Владимирской области в рамках реализации национального проекта «Культура» были открыты три модельные библиотеки в Гусь-Хрустальном и Селивановском районе. Новые модельные библиотеки имеют современное социокультурное пространство, которое обеспечивает комфорт и интересно как детям, так и взрослым посетителям библиотек.

В библиотеках произошло обновление книжного фонда, приобретение новой стильной мебели и современного оборудования, создались новые возможности для занятий с детьми, такие как станция юного физика, робототехника, театр кукол, фотокружок, мультстудия, стол песочной анимации. В обновленных библиотеках появилась возможность писать музыку, создавать сайты или мультфильмы. На модернизацию и новое наполнение библиотек из федерального, областного и местного бюджетов было направлено более 20 миллионов рублей.

Обновление библиотек создало условия увеличения количества платных услуг в библиотеках и более успешному самофинансированию бюджетных организаций.

Таким образом, с помощью реализации национальных проектов, государство обеспечивает эффективное финансирование учреждений культуры.

Литература

1. Сарычева А.А., Титова Н.Ю., Полещук Т.А. Анализ финансирования деятельности бюджетных учреждений // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018 г. – т. 7 № 2 (23) – С. 285-288.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области. – Режим доступа: <https://vladimirstat.gks.ru/> (дата обращения 12.03.2020 г.)
3. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 15.02.2020 г.)

Шибанова М.Д.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
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: m_shibanova@list.ru*

Пути повышения финансового потенциала предприятия и снижения его финансовых рисков

В настоящее время, когда предприятия становятся более независимыми и несут огромную ответственность за результаты своей финансово-экономической деятельности перед совладельцами, сотрудниками, банком и кредиторами, значимость финансового положения значительно возросла.

Кроме того, каждая управленческая деятельность в определенной степени рискованна. Это связано с многофакторной динамикой контроля и внешней среды, а также с ролью человеческого фактора в процессе воздействия.

Чтобы повысить эффективность, современные предприятия вынуждены создавать эффективную и надежную систему управления финансовыми рисками в бизнесе.

То, как компания будет управлять финансовыми рисками, зависит от того, каким будет ее финансовый потенциал, понимаемый как совокупность характеристик компании, которая отражает ее финансовое положение, наличие финансовых возможностей для развития и способность использовать эффективно финансовые ресурсы для достижения своих целей.[2]

Основой механизма управления формированием финансового потенциала предприятия является его планирование. Планирование создания финансового потенциала - это процесс разработки систем планов и плановых показателей для обеспечения развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и создания предпосылок для повышения эффективности его деятельности в будущем.

Планирование создания финансового потенциала компании является неотъемлемой частью ее внутреннего финансового планирования и базируется на трех основных системах:

- прогнозирование развития капитала;
- текущее планирование развития капитала;
- оперативное планирование развития капитала.

Все системы планирования формирования финансового потенциала взаимосвязаны и реализуются в определенном порядке.[5]

Система прогнозирования развития финансового потенциала является наиболее сложной из этих систем планирования для его подготовки и требует высококвалифицированных переводчиков для его реализации. Реализация финансовых прогнозов в основном направлена на разработку финансовой стратегии компании. Основная цель этого развития заключается в повышении благосостояния владельцев бизнеса и максимизации его рыночной стоимости.

Система стратегической цели развития финансового потенциала должна быть сформулирована в четкой и сжатой форме, отражающей каждый из элементов конкретных показателей - стратегические целевые стандарты.

Определение целевых показателей развития финансового потенциала по срокам их реализации. В ходе этой реализации обеспечивается динамическое представление системы целевых стратегических стандартов для формирования финансового потенциала, а также их внешняя и внутренняя синхронизация во времени.

Разработка системы организационно-экономических мероприятий для обеспечения реализации стратегии. Система этих мер предполагает создание различных «центров ответственности». Оценка эффективности стратегии, разработанной для формирования финансового потенциала. Это последний этап в разработке стратегии предприятия. Разработка финансовой стратегии и финансовой политики в отношении наиболее важных аспектов формирования финансо-

вого потенциала позволяет нам принимать эффективные управленческие решения, связанные с развитием предприятия. [1]

– Высокая степень проектного риска приводит к необходимости поиска способов его искусственного ограничения. На практике используются следующие методы снижения риска:

– диверсификация, т.е. инвестирование в более чем один тип активов, т.е. процесс распределения инвестированных средств между различными объектами, которые не имеют прямого отношения.

– распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям). Обычная практика распределения рисков заключается в том, чтобы привлечь к ответственности человека, который в наибольшей степени способен рассчитывать и контролировать риски. Тем не менее, часто случается, что этот конкретный партнер не является достаточно сильным в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия рисков.

– страховка. Страхование рисков - это, по сути, передача определенных рисков страховой компании. Можно применять два основных метода страхования: страхование имущества и страхование от несчастных случаев.

– резерв средств на непредвиденные расходы, например, создание резерва средств для покрытия непредвиденных расходов является одним из методов управления рисками, который включает создание корреляции между потенциальными рисками, которые влияют на стоимость проекта, и суммой расходов, необходимых для преодоления сбоев в работе. реализация проекта. [4]

Анализ изученной литературы и оценка характеристик деятельности многих промышленных предприятий позволили сформулировать следующие этапы определения эффективности управления финансовыми ресурсами с целью выработки политики управления ими: организация управления финансовыми ресурсами на предприятии; описание затрат компании и производственных затрат; экспертиза структуры существующих финансовых ресурсов; разработка мероприятий по повышению эффективности использования финансовых ресурсов.[3]

Таким образом, было выявлено, что основой механизма управления формированием финансового потенциала компании является ее планирование, и существует множество способов снизить финансовый риск на предприятии (диверсификация; распределение рисков между участниками проекта, страхование и т. Д.). Вот почему очень важно выбрать правильную стратегию для увеличения финансового потенциала компании и снижения финансового риска для повышения эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности.

Литература

1. Аксенов Е.П. Финансовый менеджмент: закономерности, этапы развития // Финансовый менеджмент. – 2014. - № 4. – С. 14 – 23.
2. Белова Е.В., Ковальчук Г.В. Методика оценки финансово-инвестиционного потенциала предприятия АПК : научная статья / Экономика АПК. : Издательство Алтайского государственного аграрного университета – 2010. – 91с.
3. Быков А.А. Эффективное управление рисками - обязательный элемент управления в XXI столетии // Проблемы анализа риска. 2014. Т. 11. № 6. С. 4-5.
4. Касьянова С.А. Тестирование риска хозяйственной деятельности коммерческой организации как инструмент оценки системы внутреннего контроля— Москва : КноРус, 2013 – 266 с.
5. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций — Москва: Дашков и К, 2018.— 544 с.

Ядрова Е.А.

*Научный руководитель: д-р техн. наук, доцент Л.И. Шулятьева
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: ev.karaseva2016@yandex.ru*

Управление финансами малого бизнеса (на примере ООО «Вихрь»)

В последние годы в РФ можно заметить тенденцию небывалого роста заинтересованности в малом бизнесе, который является важнейшим фактором ускорения социально-экономического развития нашей страны. Малый бизнес, за счёт своей мобильности, способен создавать необходимую атмосферу конкуренции в экономике страны, а также быстро реагировать на любые изменения конъюнктуры рынка. Приняв во внимание важность функционирования малого предпринимательства, стоит отметить, что на современном этапе развития экономики РФ одной из основных задач является совершенствование предприятий за счет эффективных и действенных механизмов, развитие потенциала и создание условий для повышения эффективности их деятельности. Для достижения этих задач малому бизнесу необходима реализация грамотного финансового управления, которое осуществляется посредством финансового менеджмента.

Процесс управления финансами малого бизнеса представляет собой сложную систему мероприятий, который может сопровождаться различного рода проблемами [1].

Одной из основных проблем может являться недостаточный уровень финансового менеджмента, определяющийся недостатком средств для привлечения кадров, претворяющих финансовый менеджмент в жизнь, из-за чего управленческому аппарату малых предприятий приходится ограничиваться собственными силами. В большинстве случаев функции управления непосредственной деятельностью предприятия берет на себя учредитель, что, в свою очередь, вызывает дефицит времени для осуществления управленческих функций, что может привести к потере контроля над текущим финансовым состоянием предприятия [3]. Отсюда возникает необходимость привлечения дополнительных материальных и трудовых ресурсов для продуктивного осуществления контроля хозяйственной деятельности и дальнейшего планирования ведения бизнеса. Всё это является фундаментом эффективной реализации стратегии финансового менеджмента.

Следует также отметить, что на своем пути множество малых предприятий встречается с проблемой недостатка собственных финансовых ресурсов, из-за чего возникает необходимость привлечения заемных средств [2].

Наиболее острой проблемой в этом случае может являться отсутствие заинтересованности банков и инвесторов в финансировании малых предприятий, присутствие достаточной сложности получения долгосрочных займов, чрезмерно высокие ставки по кредитам, малая вероятность взятия кредита с отсрочкой на развитие. Проблемы банковского кредитования субъектов малого предпринимательства определяются в первую очередь отсутствием у них необходимого для выдачи банковской ссуды обеспечения или гарантий возврата ссужаемых средств.

Объектом исследования в работе выступает ООО «Вихрь» - сеть из нескольких розничных магазинов «Продукты».

Проведенный анализ структуры капитала ООО «Вихрь» (рисунок 1) показал, что в составе финансовых ресурсов организации преобладает заемный капитал, хотя на конец 2018 года его доля значительно снижается (с 83% до 67%). В динамике видно, что собственный капитал организации возрастает и в 2017, и в 2018 году. Заемный капитал вырос в 2017 году, но снизился в 2018 году.

В составе собственного капитала предприятия наибольший удельный вес имеет нераспределенная прибыль (более 99%). На протяжении всего периода в структуре заемного капитала имеются лишь краткосрочные обязательства.

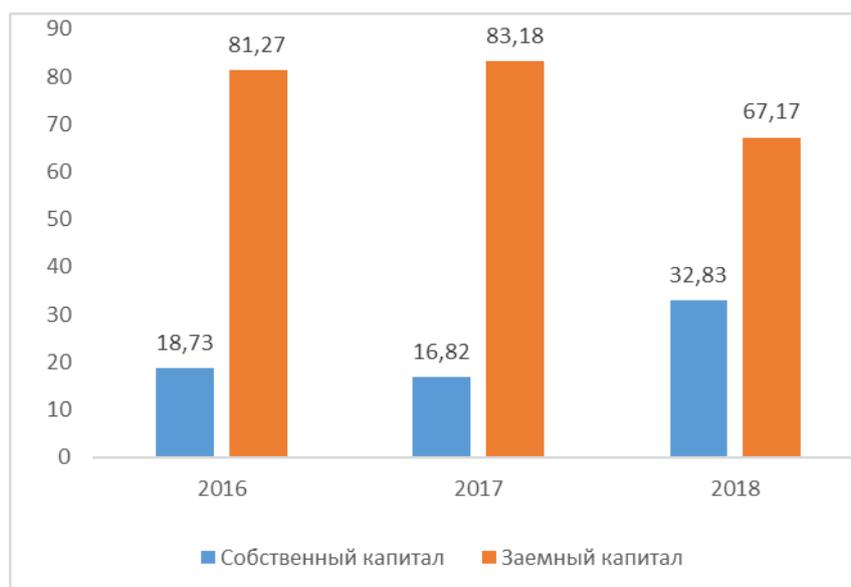


Рис. 1 - Динамика структуры капитала предприятия

Таблица 1 – Расчет коэффициентов деловой активности

Показатели	2017 г.	2018 г.	Изменение
Длительность оборота собственного капитала, дни	32	46	14
Длительность оборота заемного капитала, дни	195	204	9

Анализ оборачиваемости капитала показал, что в 2018 году произошел рост длительности оборота собственного капитала на 14 дней и заемного капитала на 9 дней. Это говорит о замедлении оборачиваемости финансовых ресурсов организации.

Итак, ООО «Вихрь» стоит нарастить объем собственных средств. Это можно достичь за счет:

- увеличения уставного капитала с целью повышения его финансовых гарантий;
- создание резерва по сомнительным долгам;
- увеличение прибыли [2].

В современных рыночных условиях малые предприятия вынуждены конкурировать не только друг с другом, но и с крупным бизнесом. И существенное преимущество на рынке небольшим компаниям может обеспечить именно рациональное управление финансами предприятия. Потому и возрастает роль финансового менеджмента, целями которого являются выработка и применение наиболее эффективных методов для достижения стратегических и тактических целей [3].

Из всего вышесказанного можем сделать вывод, что для результативной и эффективной деятельности необходимо внедрить финансовое управление на малом предприятии.

Литература

1. Свирчевский, В.Д. Управление малым бизнесом: Учеб. пособие / В.Д. Свирчевский. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 256 с.
2. Метелев, С.Е. Финансы торговых организаций: учебное пособие / С.Е. Метелев, В.П. Чижик. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 200 с.
3. Борисов, А.Н. Организация финансового менеджмента на малых предприятиях / А.Н. Борисов // Финансовый менеджмент. – 2018. – № 6. – с. 12-20.
4. Диденко, В.Ю. Оценка эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса / В.Ю. Диденко, Н.И. Морозко // Экономика и управление. – 2014. – № 2. – с. 45-51.