

СЕКЦИЯ 39

Финансы и бухгалтерский учёт

Е.А. Андропова

Научный руководитель доцент, кандидат экономических наук А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru

Внедрение системы контроллинга на предприятии

Термин «контроллинг» происходит от английского «Control» – руководство, регулирование, управление, контроль. Контроллинг представляет собой функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической информационно-аналитической функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

Основная цель контроллинга — ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Задачи контроллинга определяются по его важнейшим функциям, реализация каждой из функций предполагает решения ряда специфических задач. В современных экономических условиях контроллинг становится одной из наиболее эффективных систем обоснования управленческих решений, поэтому целесообразно предложить внедрение на российских предприятиях системы контроллинга, которая основывается на конкретных условиях рынка, учитывает его неопределенность, стихийный характер, быстрые изменения в ценообразовании и другие аналогичные факторы. В условиях возрастающей значимости правильных управленческих решений, усиления ответственности за их последствия, возможности банкротства предприятия становится особой роль менеджеров, отвечающих за поведение предприятия на рынке.

Группа контроллинга должна входить наряду с бухгалтерией, финансовым отделом, планово-экономическим отделом в состав финансово-экономических служб предприятия. Поскольку основная функция контроллинга на предприятии — анализ и управление затратами и прибылью, группа контроллинга должна иметь возможность получать всю необходимую ей информацию и претворять ее рекомендации для принятия управленческих решений высшими руководителями предприятия.

На первом этапе существования служба контроллинга представляет собой рабочую группу из 3-4 человек, которая выполняет роль аналитической группы и обеспечивает руководителей оперативной информацией о состоянии затрат на предприятии, периодически составляет, проводит экономическую экспертизу управленческих решений, связанных с затратами и прибылью, налаживает методику планирования в планово-экономическом отделе. На первоначальном этапе работы группы контроллинга нет необходимости привлекать дополнительных сотрудников для сбора контроллинговой информации на уровне цехов предприятия, так как заполнение аналитических форм для группы контроллинга можно возложить на экономистов цехов. Таким образом, группа контроллинга на предприятии в этот период деятельности представляет собой небольшую группу высококвалифицированных специалистов, обладающих достаточно большими полномочиями и доступом ко всему объему экономической информации.

Поскольку создание службы контроллинга на предприятии потребует расходов, необходимо обосновать целесообразность связанных с таким созданием текущих и капитальных затрат. Для этого необходимо показать, какой эффект может быть достигнут от организации системы контроллинга на предприятии. Обоснование конкретных управленческих решений на основе инструментов контроллинга является предметом будущих исследований, однако некоторые направления намечены уже сейчас.

Так, служба контроллинга может проводить работу по прогнозированию важнейших экономических показателей деятельности предприятия, что, в свою очередь, повысит обоснованность планов и позволит устранить излишние расходы. Для этого могут использоваться математико-статистические методы прогнозирования. Кроме того, предполагается провести обоснование типичных для анализируемой организации управленческих решений на основе методов операционного анализа, широко применяемого в рамках контроллинга. В частности, это могут быть решения о выборе технологии производства с целью снижения затрат и увеличения прибыли, решения о принятии дополнительного заказа, о формировании производственной

программы в условиях ограниченности ресурсов, оценка чувствительности прибыли к воздействию формирующих ее факторов и другие.

Можно с большой долей уверенности предполагать, что эти предложения могут быть успешно внедрены предприятием, так как в настоящее время контроллинг как система экономического управления деятельностью фирмы широко применяется в экономически развитых странах. Нет практически ни одной крупной или средней компании, где его использование в той или иной мере не служило бы залогом успеха на рынке. Контроллинг выступает в качестве эффективного инструмента, представляющего реальные шансы выстоять в конкурентной борьбе.

И.В. Барина

*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru*

Управление региональным бюджетом в период финансово-экономического кризиса

Активная фаза финансово-экономического кризиса пришлась в России на 2009 год. Снижение валового регионального продукта, налоговых и неналоговых доходов в среднем на 14% привело к необходимости поиска новых решений и нестандартных подходов для эффективного управления региональным бюджетом.

Снижение на 17,3% валового регионального продукта во Владимирской области в 2009 году потребовало пересмотра параметров утвержденного областного бюджета в сторону сокращения. Был выбран путь отказа от первоочередных затрат, сокращены расходы на содержание органов государственной власти и расходы, не обязательные к исполнению в соответствии с федеральным законодательством.

Кроме того, в рамках реализации федеральных целевых программ привлекались дополнительные средства из федерального бюджета. Привлеченные средства направлялись на решение таких задач, носящих антикризисный характер, как софинансирование из областного бюджета занятости населения, реализацию мер, направленных на развитие транспортной, жилищной и коммунальной инфраструктуры, поддержку малого и среднего бизнеса, агропромышленного комплекса.

Такой подход помог обеспечить сбалансированность бюджетов области, сохранить все основные социальные программы, реализовать необходимые антикризисные меры в 2009 году.

В условиях кризиса социальная поддержка населения была выделена как одна из основных антикризисных мер. На эти цели из бюджета Владимирской области было направлено более 80% ассигнований отрасли. В 2009 году были сохранены все ранее принятые социальные гарантии, которые проиндексированы не менее чем на 10%. Охвачено мерами социальной поддержки за счет средств областного бюджета 679 тыс. человек.

Расходы на указанные цели из бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов составили в 2009 году 12,3 млрд. рублей, в том числе из консолидированного бюджета области – 6,3 млрд. рублей.

В рамках антикризисных мер приоритетным направлением в области социальной поддержки населения является обеспечение жильем граждан Владимирской области, что способствует развитию строительной индустрии региона и через работу этой отрасли экономики - пополнению бюджетной системы налогами.

На указанные цели из консолидированного бюджета области было выделено в 2009 году 1,3 млрд. рублей, что в 2,1 раза больше уровня 2008 года.

Также одним из антикризисных мероприятий является сокращение расходов на содержание органов государственной власти и местного самоуправления.

Расходы на содержание органов государственной власти составили 2,52% в объеме налоговых и неналоговых доходов и дотации консолидированного бюджета области при среднем показателе по Центральному Федеральному округу 3,75% и установленном нормативе – 2,8%.

В связи с большей кризисной устойчивостью местных бюджетов, по сравнению с региональными, снижены объемы субсидий и замещены кредитами из областного бюджета.

В результате принятых мер по поддержке реального сектора экономики в 2009 году произошло увеличение поступлений налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет области на 1,6% к 2008 году. Это позволило сохранить достигнутый в конце 2008 года уровень заработной платы работников бюджетной сферы по новым системам оплаты труда.

Таким образом, несмотря на наличие определенных недостатков, бюджетную политику Владимирской области в 2009 год можно считать эффективной в условиях мирового финансового и экономического кризиса, а ключевые задачи антикризисного управления – выполненными.

А.Э. Бычкова

Научный руководитель доцент, кандидат экономических наук И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: econom@Mivlgu.ru

Пути снижения себестоимости продукции предприятия

Успешное развитие и функционирование предприятия в условиях рыночной экономики во многом зависит от того, как предприятие решает вопросы снижения себестоимости продукции. Высокая себестоимость продукции снижает ее конкурентоспособность, прибыль, требует дополнительных затрат оборотного капитала.

Рассмотрим потенциальные области сокращения затрат:

1) Оптимизация ассортимента. Данная стратегия была выбрана многими западными компаниями. Особенно она приглянулась автопроизводителям (General Motors). В России пересмотр ассортимента не является распространенной стратегией. Чтобы понять, что можно сделать со своим ассортиментом, необходимо рассчитать, какова прибыльность продукта, является ли он генератором денежного потока и понять, соответствует ли планы его продвижения на рынке долгосрочной стратегии компании.

2) Изменение стратегии продаж. Существуют следующие варианты стратегии:

- Пакетирование продаж. Основной принцип заключается в комбинировании высокомаржинальных и низкомаржинальных продуктов, а также в усреднении маржи и генерировании выручки.

- Более гибкий подход к формированию цен. Если существует положительная величина маржи, сокращать производство стратегически неправильно.

- Прогрессивная система скидок. Например, предоставление дополнительного дисконта клиентам, в зависимости от суммы, потраченной на покупку.

- Изменение каналов продаж. Даже Microsoft, ранее работавшая только через дилерскую сеть, открывает собственный интернет-магазин. Интернет – недорогой и в то же время способный генерировать высокие обороты канал, поэтому многим компаниям стоит задуматься об интернет-продажах.

- Поиск новых рынков. Компаниям, особенно ориентированным на продажи ресурсов или полуфабрикатов имеет смысл обратить внимание на рынки, о которых раньше даже не думали. Это не даст больших прибылей, но поможет сберечь планировавшиеся объемы производства.

3) Повышение производительности. Необходимо повышение производительности работы как персонала, так и оборудования.

4) Оптимизация использования ресурсов может проводиться по следующим направлениям:

- Избавление от неликвидных запасов
- Возможность замены сырья (не в ущерб качеству)
- Использование более дешевых средств производства
- Изменение отношений с поставщиками

Имеет смысл постараться оптимизировать стоимость привлечения финансовых ресурсов. Необходимо проанализировать портфель заимствований компании и рассмотреть варианты увеличения сроков финансирования или альтернативные инструменты.

5) Оффшоринг. Оффшоринг – перенос функций или бизнес-единиц в другие страны или регионы нашей страны. Это может стать способом экономии на ресурсах: как человеческих, так и некоторых других. Необходимо оценить соотношение преимуществ и рисков подобных изменений.

6) Аутсорсинг. Аутсорсинг позволяет экономить на производственных и складских мощностях и на покупке непрофильного оборудования. Можно оптимизировать затраты, связанные с организацией рабочих мест и с поиском «непрофильного» персонала. Очень практичен перевод на аутсорсинг вспомогательных услуг: бухгалтерии, ИТ.

7) Затраты на персонал. Об экономии на персонале необходимо думать в последнюю очередь. Но если компании действительно необходимо сокращение затрат на персонал, нужно

помнить о том, что увольнение не единственная мера. Надо рассматривать менее жесткие меры – неоплачиваемые отпуска, сокращение рабочей недели.

Международная аудиторская компания RMPG провела опрос финансовых директоров крупных международных компаний Европы, Азии и Северной Америки. Каждого из них попросили оценить популярность различных инструментов сокращения издержек, применяемых в их компаниях. Как оказалось, самыми популярными мерами являются те, которые могут дать быстрый результат. На первом месте в списке инструментов сокращения затрат – различные формы реструктуризации компаний (в том числе увольнения и сокращения штата). Системные изменения гораздо менее популярны: повышение эффективности бизнес-процессов – на втором месте, отказ от неприбыльных направлений бизнеса – на шестом, использование различных видов аутсорсинга – на двух последних местах, 13-м и 14-м.

Т.С. Гусева

Научный руководитель доцент, кандидат экономических наук А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
тел.: (49-234) 77-1-01, e-mail: Oid@Mivlgu.ru

Оценка воздействия экономических рисков на российские предприятия

Анализ экономической литературы показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно сущности риска, но наиболее распространенным является его определение как величины, характеризующей вероятность, объем и изменчивость потерь, вызванных неопределенностью результатов деятельности организации. Многообразие рисков, воздействующих на организацию, определяет и сложность проблемы их классификации. Обобщение исследований в области теории риска позволяет предложить классификацию рисков, применимую для предприятий реального сектора экономики, и включающую те виды рисков, которые представляются наиболее актуальными: деловые, организационные, рыночные, кредитные, юридические и технико-производственные риски.

Деловые риски связаны со снижением стоимости капитала организации и ухудшением ее финансового состояния (риски потери устойчивости, утраты платежеспособности, банкротства). Организационные риски обусловлены недостатками системы управления организаций: ошибки менеджмента, проблемы системы внутреннего контроля, непроработанные правила и процедуры. Рыночные риски связаны с нестабильностью экономической конъюнктуры, они включают: ценовый риск, валютный риск, риск ликвидности, риск финансовых потерь. Кредитные риски и риски, связанные с привлечением заемных средств, включают опасность неисполнения обязательств дебиторов перед предприятием и предприятия перед кредиторами, а также недоступность кредитных ресурсов.

Юридические риски – риски потерь, связанных с несоблюдением требований законодательства, изменениями законодательства, некорректным составлением документов. Техничко-производственные риски включают риски нанесения ущерба окружающей среде, риски аварий, пожаров, поломок, риски проектировки и строительства, несоблюдения производственных технологий.

Становление рыночной экономики в России начиналось в условиях развала государственности, политической и экономической нестабильности, что определило чрезвычайно высокий общий уровень рисков в экономике страны в 1990-е годы. Так, по данным журнала *Euromoney*, в 1994 году по уровню предпринимательского риска Россия находилась на 138-м месте. Затем позиции нашей страны постепенно улучшались: в 1996-м году – 100 место, в 1997 году – 91-е. Кризис 1998 года вновь снизил рейтинг России – 128-е место. В 2000-е годы в период стабилизации экономики страны уровень риска снижался, однако с 2008-2009 гг. вновь произошло ухудшение результатов деятельности предприятий и организаций, что не замедлило сказаться на экономике в целом и на позициях страны. В рейтингах *Euromoney* в сентябре 2010 года Россия находится на 52-м месте из 100 стран, а к началу 2011 года перемещается на 57-е место.

Конечно, такая ситуация в условиях глобального финансово-экономического кризиса не является уникальной. Международные экономические организации и рейтинговые агентства отмечают усиление воздействия целого ряда рисков и прогнозируют их дальнейший рост. Так, Всемирный экономический форум в докладе *Global Risks 2010* в числе наиболее опасных экономических рисков назвал риски бюджетного кризиса в развитых странах, обвала цен на активы, замедления экономики Китая, которое, в свою очередь, резко ухудшит конъюнктуру мировых рынков сырья и капитала. Специалисты компании *Ernst & Young* к ключевым рискам ближайшего десятилетия отнесли риски, связанные с несоответствием требованиям законодательства, риски отсутствия доступа к кредитам и риски, связанные с общественным признанием и социально ответственностью корпораций.

Таким образом, в составе самых опасных рисков присутствуют и те, которые были выделены выше в качестве наиболее актуальных. Сделаем попытку оценить воздействие некоторых из них на российские предприятия реального сектора в 2008-2009 гг.

Воздействие деловых рисков, в частности, можно оценить по показателю текущей ликвидности. Анализ ключевых видов экономической деятельности по, показал, что практически у всех отраслей значения показателя не достигают оптимального. Самые высокие показатели отмечались в нефтепереработке (220,8%), металлургии (189,8%), сельском хозяйстве (174,1%). В числе отраслей с критическим уровнем текущей ликвидности оказались три вида экономической деятельности: угледобывающая промышленность (91,8%), машиностроение (94,8%), строительство (99,9%).

Усиление рыночных рисков отражают показатели финансовых результатов деятельности российских предприятий. По данным Росстата доля убыточных предприятий в 2008 году составила 39,5%, в 2009 году – 33,1%. Сальдированная прибыль до налогообложения в 2009 году снизилась в 1,4 раза.

Возрастает и воздействие кредитных рисков. В 2009 г. самыми высокими темпами чистый долг рос в таких отраслях, как строительство, добыча нефти и газа, угледобывающая промышленность, связь, электроэнергетика, машиностроение. При этом, в добыче нефти и газа, секторе связи и в электроэнергетике быстрое увеличение чистого долга происходит на фоне роста объемов прибыли и высокой рентабельности, то в строительстве, машиностроении показатели финансовых результатов низки, а чистый оборотный капитал отрицателен. В результате в рейтинге отраслей, составленном СПАРК-Интерфакс по итогам 2009 года на основе совокупности показателей, описывающих динамику развития, прибыльность, долговое бремя, ликвидность, в число наиболее привлекательных отраслей вошли нефтепереработка (92 балла по 100-балльной шкале), добыча нефти и газа (91 балл), электроэнергетика (82 балла), а такая базовая отрасль реального сектора, как машиностроение, получила минимальный рейтинг (11 баллов)

Таким образом, степень воздействия экономических рисков на российские предприятия и организации в результате кризиса резко возросла, что, в свою очередь усиливает и актуальность теоретических исследований и практических разработок в области оценки и анализа рисков, формирования стратегии и программы управления рисками на предприятиях.

Е.А. Игошина

Научный руководитель доцент, кандидат экономических наук В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
тел.: (49-234) 77-1-01, e-mail: Oid@Mivlgu.ru

Исследование формирования бухгалтерских балансов по российским и международным стандартам

Баланс представляет собой отчёт о финансовом состоянии предприятия – его активах, обязательствах и собственном капитале на определённую дату. Отличительной особенностью балансов западных компаний является то, что в мировой практике применяются два их вида: горизонтальный и вертикальный. У российских организаций баланс может быть построен только горизонтально. Необходимость создания универсально применимой формы баланса привела к тому, что информация в нём даётся исключительно подробно. С 2011 года российскими организациями будет использоваться бухгалтерский баланс от 02.07.2010 №66н.

Горизонтальный бухгалтерский баланс представляет изменение статей баланса по отношению к началу отчётного периода и позволяет наглядно определить, за счёт каких статей произошло изменение структуры активов (пассивов) баланса.

Вертикальный бухгалтерский баланс позволяет оценить значимость каждой составляющей в общем балансе предприятия.

Если валюта баланса соответствует чистым активам, то форма представления баланса вертикальная, если валюта баланса – суммарные активы, баланс имеет горизонтальную форму.

Международными стандартами признаны все разновидности балансов, но в соответствии с МСФО 1 установлен минимальный перечень балансовых статей:

- ✓ Основные средства
- ✓ Нематериальные активы
- ✓ Инвестиции
- ✓ Запасы
- ✓ Дебиторская задолженность
- ✓ Денежные средства и их эквиваленты
- ✓ Налоговые требования и обязательства, в том числе отложенные, краткосрочные и долгосрочные обязательства
- ✓ Капитал и резервы
- ✓ и др.

Международными стандартами признаны все разновидности балансов.

Для развивающихся стран, с точки зрения пользователей, представляется более целесообразно приводить баланс вертикального вида, с тем чтобы пользователи сразу могли видеть сумму чистых активов предприятия.

Баланс российских предприятий предоставляет достаточно детальную информацию, в то время как в международной практике дополнительная детализация, если она требуется, приводится в примечаниях к балансовому отчёту.

Баланс российских предприятий состоит из двух частей: актива и пассива. В активе показывается состав средств, а в пассиве - источники их формирования. В международной практике принят баланс, в одной части которого показаны средства, а в другой – обязательства.

Балансовое уравнение в МСФО выглядит следующим образом:

СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ=ОБЯЗАТЕЛЬСТВА+СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ.

В России это равенство выглядит так:

АКТИВ=ПАССИВ.

В стандартной форме баланса российского предприятия активы сортируются в порядке возрастания ликвидности, а пассивы – в порядке возрастания срочности востребования. Предприятия, составляющие баланс по международным стандартам, показывают активы с сортировкой по убыванию ликвидности, обязательства – по убыванию уровня срочности, а собственный капитал – в порядке его постоянства. Такие различия объясняются различиями в типах экономики, присущих нашей стране и зарубежным странам.

В международной практике под активами понимаются ресурсы, контролируемые предприятием, являющиеся результатом прошлых событий и источником будущих экономических выгод предприятия. Такая трактовка отличается от российской, когда активами признаются средства предприятия, проклассифицированные по составу на определённую дату и составляющие левую часть баланса.

Обязательства по определению МСФО – это существующие в настоящий момент обязательства компании, являющиеся результатом прошлых событий и источником будущих изъятий ресурсов компании и уменьшения экономических выгод. Понимание обязательств так же не соответствует принятому в России, где обязательства считаются источниками средств предприятия, с группированными в правой части баланса. Собственный капитал в соответствии с западной теорией бухучёта – это оставшаяся доля собственных активов предприятия после вычета обязательств. В отечественной практике бухгалтерского учёта капитал представляет собой вложения собственников и прибыль, накопленную за всё время деятельности организации.

Нововведения в форме бухгалтерского баланса (от 02.07.2010 №66н).

❖ В связи с реформами формы бухгалтерского баланса удалена графа, в которую вносится код показателя. Графу «Код показателя» указывают лишь при представлении бухгалтерской отчетности в органы статистики и другие органы исполнительной власти.

❖ Произошло изменение как по количеству строк, так и по сути отражаемых показателей.

❖ Новый баланс должен будет отражать информацию в динамике трех последовательных лет: на отчетную дату отчетного периода, на конец предыдущего года и на конец года, предшествующего предыдущему.

В разделе баланса «Внеоборотные активы» появилась такая отдельная строка как «Результаты исследований и разработок».

В разделе баланса «Капитал и резервы» добавлена строка «Переоценка внеоборотных активов», в разделе «Долгосрочные обязательства» - «Резервы под условные обязательства», и многое другое.

Цель реформирования системы бухгалтерского учета - приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности.

Российские компании, ведущие бухгалтерский учёт в соответствии с МСФО:

1. РАО "ЕЭС России"
2. Газпром
3. Илим Палп
4. Аэрофлот
5. Северсталь
6. и другие

В тоже время чистые активы должны рассчитывать все общества- ОАО, ЗАО и ООО.

Чистые активы – это совокупность имущественных ценностей организации, сформированных за счёт средств собственного капитала. Величина чистых активов показывает, насколько эффективно работает организация

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов АО или ООО оказывается меньше его уставного капитала, то общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины не превышающей стоимости чистых активов.

Если стоимость чистых активов ниже величины минимального размера уставного капитала, то общество обязано принять решение о своей ликвидации. В последнее время изменения, внесенные в форму бухгалтерского баланса, приводят к тому, что баланс становится менее конкретным и детальным. По его данным сложно провести подробный анализ тех или иных статей. Таким образом, происходит сближение форм бухгалтерского баланса, составленного по российским и международным стандартам.

М.В. Кирпиченко

Научный руководитель доцент, кандидат исторических наук В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
тел.: (49234) 2-29-16, e-mail: econom@Mivlgu.ru

Исследование формирования и учета затрат на производство в современных условиях на примере ОАО «Муромский ремонтно-механический завод»

Владимирская область относится к числу индустриально развитых субъектов Российской Федерации. По оценке доля промышленности в валовом региональном продукте области в настоящее время около 36 % (для сравнения: аналогичный показатель в среднем по ЦФО – 19,3%, по России – 20,4%). Наибольший удельный вес в себестоимости продукции машиностроения занимают сырье и основные материалы, заработная плата, амортизация. Таким образом, машиностроение относится к числу материалоемких отраслей, и основным инструментом снижения или, точнее, оптимизации себестоимости продукции является рациональное расходование материалов. Так, в структуре себестоимости машиностроения и металлообработки доля материальных затрат с учетом вспомогательных материалов, топлива и энергии всех видов достигает, как правило, 65%.

В настоящее время актуальной проблемой является энергосбережение. Россия занимает третье место в мире по объему энергопотребления, при этом на единицу ВВП тратит в разы больше энергии, чем США и Китай. Внедрение энергосберегающих технологий на российских предприятиях позволило бы значительно снизить энергоемкость экономики. В России сегодня общегосударственной программы энергосбережения нет. Правда, определенная работа по ее созданию ведется. Так, в июне прошлого года вышел указ президента, ставящий перед российской экономикой задачу снизить к 2020 году энергоемкость ВВП не менее чем на 40% относительно 2007-го. В ноябре прошлого года Госдума приняла проект закона об энергосбережении, однако документ был отправлен на доработку в Минэнерго.

Между тем некоторые регионы, не дожидаясь принятия общегосударственной программы, сами вплотную занялись энергосбережением. Лидером здесь пока является Москва. На сегодня уже несколько десятков предприятий получило соответствующую поддержку из бюджета города. Многие промышленные предприятия города Москва в настоящее время активно занимаются разработкой собственных программ энергосбережения. Например, ОАО «Микрон», ОАО «Сантехпром», ОАО «Московская шерстопрядильная фабрика», «Московский нефтеперерабатывающий завод».

Известно, что до 75% всей потребляемой электроэнергии на российских предприятиях используется для приведения в действие всевозможных электроприводов. По оценкам экспертов Всемирного банка, инвестиции в энергосбережение на промышленных предприятиях могли бы сократить потребление энергии в России приблизительно на 5%. Опыт западных стран показывает, что без скоординированной национальной политики решить проблему энергосбережения непросто.

ОАО «Муромский ремонтно-механический завод» – один из крупных поставщиков продукции для железнодорожного транспорта и служб железных дорог. Завод выпускает широкий перечень локомотивных, вагонных запасных частей и комплектующих, изделий для служб СЦБ, электрификации, пути: поршневые кольца, торсионные валы, фильтры и фильтроэлементы очистки масла и топлива дизельных двигателей, упругие элементы к локомотивам; борта платформ; рельсовые соединители, перемычки; щетки и ролики к снегоборочным машинам; консоли для контактной сети и многие другие. Продукция поставляется по ценам ОАО «РЖД».

Анализ затрат на производство и реализацию продукции на примере ОАО «Муромский ремонтно-механический завод» показал, что основная доля затрат приходится на материальные затраты (65,76 % в 2009 году). Поэтому производство можно оценить как материалоемкое. В 2009 году доля материальных затрат возросла по сравнению с прошлым годом на 7,11 %. Основную долю в материальных затратах занимают сырье и основные материалы 87,95 %. Также

нужно отметить, что в 2009 году возрастает объем затрат на топливо и энергию. По сравнению с 2008 годом затраты на топливо в 2009 году возросли на 0,12 %, а на энергию – на 0,66 %.

Объем реализованной продукции в 2009 году вырос на 96210,00 тыс. руб. по сравнению с 2008 годом. Наряду с этим затраты на производство и реализацию продукции возросли на 89300,00 тыс. руб. Таким образом, затраты на производство и реализацию продукции не превышают объем реализованной продукции.

Факторный анализ ресурсоемкости свидетельствует о невысокой эффективности производства и его дальнейшем снижении: ресурсоемкость возрастает с 0,9088 в 2008 году до 0,9133 в 2009 году. Такую динамику обуславливает рост материалоемкости (на 0,0676). За счет этого фактора ресурсоемкость возросла на 0,0676 с каждого рубля реализации. Снижение зарплатоемкости на 0,0059, амортизациоёмкости на 0,0006 и доли прочих расходов на 0,0566 уменьшило этот прирост. Итоговое увеличение ресурсоемкости – 0,0045 с каждого рубля реализованной продукции. Поэтому для увеличения прибыли предприятие должно минимизировать показатели материалоемкости. Необходимо вводить в процесс производства новое оборудование, за счет чего будет повышаться качество выпускаемой продукции и снижаться количество бракованной продукции.

Дальнейший анализ проводился по трем видам изделий: «Борт продольный 31646-НСБ», «Элемент упругий V 300.30.55.017 сб», «Нож среднего отвала Т6 1820.130.20-1 ТС ПЛ».

В ходе анализа затрат на рубль реализованной продукции выявилось снижение эффективности производства. Затраты на рубль товарной продукции увеличились на 0,16. Это объясняется опережением темпов роста себестоимости над ростом оптовых цен.

По продукции в целом выявлен перерасход затрат в размере 7323620,1 руб. что обусловлено ростом себестоимости продукции (7332514 руб.), одновременно выявлена экономия на сумму 8893,82 руб., возникающая в результате невыполнения плана по реализации. По продукции «Борт продольный 31646-НСБ» перерасход составил 8382217,1 руб., возник в результате роста себестоимости изделия. По продукции «Элемент упругий V 300.30.55.017 сб» выявлена экономия в размере 638309,88 руб. из-за снижения себестоимости изделия. По продукции «Нож среднего отвала Т6 1820.130.20-1 ТС ПЛ» выявлена экономия в размере 420287,12 руб., возникающая в результате невыполнения плана по реализации (8893,82 руб.) и снижения себестоимости единицы продукции (411393,3 руб.).

Таким образом, перерасход в сумме 7323620,1 руб. является экономически необоснованным, так как вызван ростом себестоимости продукции. Поэтому ОАО «Муромский ремонтно-механический завод» были предложены мероприятия по снижению себестоимости.

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализации продукции (более рациональное использование материальных ресурсов, улучшение использования основных фондов, рабочей силы, совершенствование организации производства и труда и др.).

В настоящее время все более актуальной становится проблема энергосбережения. Одним из основных направлений сокращения потерь электроэнергии и повышения эффективности электроустановок промышленных предприятий является компенсация реактивной мощности с одновременным повышением качества электроэнергии непосредственно в сетях предприятий. Поэтому было предложено применять компенсирующие устройства, называемые [установками компенсации реактивной мощности \(КРМ, или УКМ-58\)](#). Был проведен расчет экономического эффекта от их внедрения и получены следующие результаты: потребление активной энергии снизилось на 7,3 %, соответственно сократилась годовая оплата энергии на 656322,69 руб., годовой экономический эффект составил 654867,36 руб. Срок окупаемости затрат составил всего 11 дней (0,03 года).

Для предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, часто имеют место экономические ситуации, связанные с колебаниями загрузки производственных мощностей, что влечёт за собой изменение производства и продаж, а это в свою очередь, существенно влияет на себестоимость продукции, а следовательно, на финансовые результаты. С этим связано деление затрат на постоянные и переменные. Данная операция была проведена на приме-

ре затрат на топливо и энергию. Было проведено деление затрат на постоянные и переменные с помощью трех методов: метода максимальной и минимальной точки, графического (статистического) метода и метода наименьших квадратов. Зависимость между затратами и объемом производства, определенная этими методами свидетельствует о том, что ставка переменных затрат варьирует от 0,35 тыс. руб./шт. (1 и 3 методы) до 0,36 тыс. руб./шт. (2 метод), а общая сумма постоянных затрат – от 13,97 тыс. руб. до 33,27 тыс. руб.

Таким образом, используя все три метода дифференциации издержек финансовый менеджер имеет возможность уменьшить погрешность в определении величины суммарных постоянных и переменных затрат до минимума.

Также было предложено использование метода «Директ-Костинг» для управления затратами на предприятии. Были рассчитаны порог рентабельности и запас финансовой прочности для трех видов изделий. Выяснилось, что производство изделия «Элемент упругий V 300.30.55.017 сб», обладающего более низким порогом рентабельности в сумме 8624168,946 руб. (быстрее окупаются затраты), представляется, при прочих равных условиях, более выгодным, чем производство двух других изделий. Но это не означает отказ от их производства. Полный отказ от производства данных изделий означал бы необходимость покрывать всю сумму постоянных затрат предприятия (41735576 руб.) за счет выручки от одного лишь товара «Элемент упругий V 300.30.55.017 сб».

Был рассмотрен эффект производственного рычага на примере показателей, характеризующих производство изделий «Борт продольный 31646-НСБ», «Элемент упругий V 300.30.55.017 сб», «Нож среднего отвала Т6 1820.130.20-1 ТС ПЛ». Выяснилось, что при возможном увеличении выручки от реализации, скажем, на 5%, прибыль от реализации изделия «Борт продольный 31646-НСБ» возрастет на $(5\% \cdot 11,93) = 59,65\%$, «Элемент упругий V 300.30.55.017 сб» – на $(5\% \cdot 15,25) = 76,25\%$, «Нож среднего отвала Т6 1820.130.20-1 ТС ПЛ» – на $(5\% \cdot 4,94) = 24,7\%$.

При рассмотрении различных вариантов сочетания постоянных и переменных затрат выяснилось, что при росте выручки растет и запас финансовой прочности, а следовательно предприятие способно выдержать снижение выручки от реализации без серьезной угрозы для своего финансового положения. Значительное увеличение постоянных затрат имеет губительные последствия. В случае повышения постоянных затрат на производство изделия «Элемент упругий V 300.30.55.017 сб» на 8% постоянные затраты превысили маржинальную прибыль на 46902,06 руб. Предстоит проходить порог рентабельности в размере 9314102,46 руб. Запас финансовой прочности пока отрицательный, т.к. не все затраты окупались. Это несет значительную угрозу финансовому состоянию предприятия. Поэтому уменьшение постоянных затрат является способом снижения безубыточности и улучшения финансового положения предприятия.

Важную роль играет учет затрат по центрам ответственности. Организация такого учета позволяет децентрализовать управление затратами, осуществлять контроль за их формированием на всех уровнях менеджмента, устанавливать виновных за возникновение непроизводительных затрат и, в конечном итоге, существенно повышать экономическую эффективность хозяйствования.

И. Кушельникова

*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
тел.: (49234) 3-20-22, e-mail: Oid@Mivlgu.ru*

Организация учета затрат на промышленных предприятиях

В современных условиях организация учета затрат на промышленных предприятиях строго регламентируется нормативно-законодательной базой (НК РФ и ПБУ). Учет производственных затрат в разрезе статей и элементов затрат позволяет решать следующие задачи:

- сформировать базу для расчета налога на прибыль;
- сформировать фактическую калькуляцию себестоимости выпускаемой продукции.
- интегрировать учетные процедуры с процессом планирования, что позволяет осуществлять анализ фактических производственных расходов, выявлять причины возникающих отклонений;
- по результатам анализа принимать управленческие решения.

Учетная политика промышленных предприятий основана на классификации производственных затрат по экономическим элементам и статьям затрат. При этом, важное значение имеет методика их формирования. Классификация затрат позволяет:

- привести разнородные составляющие производственных ресурсов (материалы, оплата труда, амортизация оборудования и т.п.) к единой стоимостной оценке по однозначным показателям затрат;
- определить, на какие цели были потрачены ресурсы. Нецелевое использование производственных ресурсов (например, порча, потеря) является не затратами, а расходами;
- определить, соответствуют ли затраты ресурсов запланированным показателям.

Алгоритм возникновения затрат на производство и реализацию:

1 этап: Технологический процесс производства.

На данном этапе формируются потребности предприятия в ресурсах, необходимых для производства и реализации (производственных ресурсах): оборудование (переоборудование производства), материальные ресурсы, трудовые ресурсы, услуги сторонних организаций.

2 этап: Планирование процесса заготовления производственных ресурсов.

На данном этапе формируются планы поставок производственных ресурсов: план поставки материальных ресурсов, план привлечения трудовых ресурсов в соответствии со штатным расписанием, план технического оснащения (переоборудования производства).

3 этап: Приобретение производственных ресурсов.

На данном этапе финансовые ресурсы организации (например, денежные средства) перетекают в производственные ресурсы (материалы, работы и услуги, трудовые ресурсы, оборудование и т.п.), при этом затрат на производство и реализацию еще не возникает.

4 этап: Расходование производственных ресурсов в процессе изготовления и реализации продукции.

Только на заключительном этапе происходит возникновение затрат, при этом производственные ресурсы перетекают в финансовые ресурсы (например, дебиторскую задолженность).

Эффективная организация учета затрат повышает эффективность использования производственных ресурсов и позволяет достигать высоких результатов с минимальными затратами.

Литература

1. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 336 с.

Е.В. Лисина

Научный руководитель доцент, кандидат экономических наук И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: econom@Mivlgu.ru

Проблемы и перспективы внедрения программного бюджетирования на федеральном уровне

Основная цель, которая стоит сейчас перед правительством России – это повышение социальной и экономической эффективности бюджетных расходов. Необходимость обеспечения прозрачности бюджетного процесса и более рационального использования средств бюджета ведет к коренным изменениям в организации государственного управления и делает более актуальной разработку системы мер по модернизации управления общественными финансами. Таким образом, наступил новый этап в бюджетной политике России – программное бюджетирование.

Программное бюджетирование – процесс составления бюджета, ориентированного на достижение результатов от финансирования целевых программ посредством государственных расходов.

Общая цель программного бюджетирования – увязать расходы с результатами деятельности ведомств, выполняющих функции или оказывающих услуги в рамках своих обязательств. Основная составляющая такого бюджета – это государственные программы. Каждое ведомство должно составлять и защищать свой бюджет как набор программ, снабженных информацией о расходах на их реализацию и оценке их эффективности. Использование программ позволяет уполномоченным подразделениям ведомства работать эффективно и экономично.

Программный бюджет предоставляет возможность не только оценить расходы на достижения определенной цели, но и проанализировать их результативность в рамках одной программы или даже конкретного мероприятия и сопоставить достигнутые результаты с затратами.

Программный бюджет имеет ряд отличий по сравнению с традиционным. Во-первых, традиционное бюджетирование учитывает только статьи затрат, контролируя потребляемые ресурсы, а не результаты и итоги реализуемых программ, как программное. Во-вторых, финансирование программ происходит на основе анализа «затраты-выгода», а не по нормативам. Контроль над исполнением бюджета в настоящее время лежит на Министерстве финансов и отраслевых ведомствах, в то время как программный подход предусматривает для каждой программы своего непосредственного менеджера. Кроме того, традиционный бюджет составляется «снизу-вверх». В этом случае трудно контролировать распределение бюджетных средств между секторами. Программный бюджет составляется «сверху-вниз». Здесь правительство определяет лимиты расходов, а ведомства самостоятельно корректируют свои бюджеты с учетом всех ограничений.

Программное бюджетирование имеет следующие преимущества:

1. Упрощенная структура бюджета, повышение его прозрачности и доступности для всех заинтересованных лиц.
2. Направление бюджета на политически заданные цели социально-экономического развития.
3. Целостная стратегия для долгосрочного планирования.
4. Улучшение поставки услуг и перераспределение ресурсов в пользу более результативных программ и возникающих приоритетов за счет получения информации о результативности.
5. Менеджеры программ более ответственны за целевое использование подконтрольных им ресурсов. Расширение пространства для маневра ресурсами;

В настоящее время Бюджетный кодекс отводит программам ведомств незначительное место в бюджетах всех уровней. Хотя, на федеральном уровне внедрение программного бюджетирования все же происходит.

Так, в 2010 г. доля федеральных целевых программ по направлению расходов «Национальная экономика» составляла 30,5%, «Культура, кинематография, СМИ» - 17,3%, «Социальная политика» - 12,3% [1]. Однако большая часть направлений расходов федерального бюджета

формируется традиционным способом. Общая доля использования государственных программ не превышает 8%, то есть пока значительное внимание уделяется потребляемым ресурсам, а не результатам и итогам их использования. При внедрении программного бюджетирования планируется полностью перейти к государственным программам, и доля их должна достигать около 100%.

Переход к программному бюджетированию предполагает внесение поправок в Бюджетный кодекс РФ, чтобы государственные программы стали основой бюджетного процесса. Также необходимо создание программной классификации на основе распределения расходов по типу услуг и целей, чтобы максимально охватить затраченные ресурсы. При этом сохраняются «старые классификации» – функциональная, ведомственная, экономическая. Они создают фундамент для новой классификации. В частности, функциональная классификация группирует расходы в соответствии с целями правительства, экономическая классификация устанавливает нормы затрат на реализацию, а ведомственная – определяет центры ответственности. Успешный переход к программному бюджету невозможен без доверия и подотчетности. Правительство должно верить в способность менеджеров программ получить нужные результаты самым эффективным и экономичным способом. В то же время руководство программ должно нести ответственность за свои решения, действия и их последствия. Для реализации этих целей важно, чтобы переход к программному бюджетированию тщательно планировался, неуклонно осуществлялся и жестко контролировался правительством. Если правильно осуществить данную реформу, она может повлечь за собой изменения государственного управления и структуры государственной политики.

Литература

Информационно-аналитический раздел официального сайта Министерства финансов РФ // http://info.minfin.ru/gp_analytic.php

М.В. Носова

Научный руководитель доцент, кандидат экономических наук А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: econom@Mivlgu.ru

Оценка воздействия финансовых рисков на российские предприятия (на примере ООО «Компания Интеграл»)

Большинство управленческих решений принимается в условиях риска, что обусловлено отсутствием полной информации, наличием противоборствующих тенденций, элементами случайности и другими факторами. Поэтому проблема количественной и качественной оценки экономических рисков и управления рисками при реализации финансовой, производственно-хозяйственной, сервисной, инновационной, управленческой и других видов деятельности является актуальной.

В ходе исследования проведена оценка воздействия на деятельность ООО «Компания Интеграл» трех видов внутрифирменных финансовых рисков: риска утраты финансовой устойчивости, риска утраты платежеспособности и риска банкротства. Для проведения анализа финансовых рисков использованы методики анализа финансового состояния, нашедшие широкое применение в практике анализа хозяйственной деятельности предприятий, а также методики определения зон риска утраты устойчивости и платежеспособности и оценки риска банкротства.

Для оценки риска утраты финансовой устойчивости был определен тип финансовой ситуации по трехкомпонентному показателю и установлена соответствующая ему зона риска утраты устойчивости, рассчитаны основные коэффициенты финансовой устойчивости.

Риск потери предприятием устойчивости характеризует нарушение между возможностями финансирования и требующимися для ведения предпринимательской деятельности материальными активами (запасами). При этом финансовая ситуация на предприятии может быть признана абсолютно устойчивой в том случае, если для финансирования запасов используются только собственные средства. Абсолютная финансовая устойчивость соответствует безрисковой зоне. Встречается редко и представляет собой крайний тип устойчивости, когда запасы полностью обеспечены собственными средствами. Риск потери устойчивости отсутствует. Допустимая финансовая устойчивость – зона допустимого риска. Характеризует ситуацию недостатка собственных оборотных средств и излишка долгосрочных источников формирования запасов. Неустойчивое финансовое состояние – зона критического риска, в которой степень риска утраты финансовой устойчивости высока, но сохраняется возможность восстановления устойчивости за счет использования краткосрочных кредитов. Кризисное состояние – зона катастрофического риска утраты устойчивости. Предприятие полностью зависит от заемных средств, происходит замедленное погашение кредиторской задолженности. Усиливаются риски неплатежеспособности, кредитный риск, риск банкротства.

Финансовая ситуация в ООО «Компания Интеграл» соответствует третьему типу – неустойчивое состояние и предприятие находится в зоне критического риска утраты финансовой устойчивости. Для более полной характеристики в работе проведен расчет коэффициентов устойчивости, а именно: коэффициентов автономии, маневренности, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, доли дебиторской задолженности в имуществе.

Коэффициент автономии, характеризующий долю источников собственных средств в общем объеме капитала, составил на начало года 0,04, а на конец года 0,09. Таким образом, у ООО «Компания Интеграл» собственные средства составляют только 4-9% от общего объема источников финансирования, что, безусловно, свидетельствует о катастрофической зависимости предприятия от кредиторов. При этом, поскольку в валюте баланса удельный вес краткосрочных кредитов и займов составил на начало года 84%, и на конец года – 61%, речь идет о зависимости, в первую очередь, от банковского кредитования.

Коэффициенты маневренности и обеспеченности собственными оборотными средствами на начало года имеют отрицательные значения, что обусловлено нехваткой собственных оборотных средств, а на конец года составляют: 0,29 и 0,05. Значение доли дебиторской задолжен-

ности в имуществе значительно выше допустимой величины и свидетельствует об отвлечении из оборота 40% и 43% активов предприятия на начало и конец года соответственно.

Таким образом, расчет финансовых коэффициентов выявил наличие всех возможных факторов, ухудшающих финансовую устойчивость предприятия: ООО «Компания Интеграл» не располагает в достаточном объеме собственными средствами, у него практически отсутствуют собственные оборотные средства, предприятие испытывает серьезную финансовую зависимость и от кредиторов, и от дебиторов. Если рассматривать значения коэффициентов в динамике, можно заметить небольшие положительные изменения и сделать вывод о некотором улучшении финансовой ситуации, однако эти улучшения на данный момент пока незначительны.

Риск утраты платежеспособности можно оценить, основываясь на динамике и вариации коэффициентов ликвидности активов, отражающих платежные возможности предприятия по погашению наиболее срочных и краткосрочных обязательств и оценке ликвидности баланса в сопоставлении с зонами риска утраты платежеспособности. Коэффициент абсолютной ликвидности (0,006 и 0,0002 на начало и конец года) свидетельствует о неспособности предприятия погашать краткосрочную задолженность за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Критический коэффициент ликвидности, (0,43 и 0,48) отражает недостаточные платежные возможности предприятия при условии полного использования денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и своевременного погашения дебиторской задолженности. Низкое значение коэффициента текущей ликвидности (0,965 и 1,028) отражают недостаточность платежных возможностей предприятия при условии полного использования оборотных средств на начало года и минимальные платежные возможности на конец года.

Характеристика риска утраты платежеспособности на основе анализа ликвидности баланса дана на основе оценки балансовых соотношений между группами активов и пассивов, разделенных соответственно по степени ликвидности и срочности оплаты обязательств. Балансовые соотношения позволяют выделить четыре типа ликвидности и соответствующие им зоны риска утраты платежеспособности: состояние абсолютной ликвидности баланса, при котором у предприятия нет ограничений в платежеспособности, и оно находится в безрисковой зоне; нормальная ликвидность баланса, соответствующая зоне допустимого риска, когда у предприятия существуют сложности в оплате обязательств в интервале до трех месяцев; нарушенная ликвидность, при которой предприятие находится в зоне критического риска, у него ограничены возможности оплаты обязательств в интервале до шести месяцев, и, как правило, риск неплатежеспособности дополняется кредитным риском и риском неустойчивости; абсолютно неликвидный баланс и зона катастрофического риска, когда предприятие находится в кризисном состоянии, не способно осуществлять платежи в интервале до одного года, риски неплатежеспособности и кредитные риски дополняются риском банкротства. У анализируемого предприятия на начало года состояние ликвидности баланса ближе всего к четвертому типу, на конец года – к третьему типу. С учетом значений коэффициентов ликвидности активов и положительной в целом динамики показателей предприятие можно отнести к состоянию нарушенной ликвидности, соответственно – к зоне критического риска, в которой оно испытывает воздействие риска утраты неплатежеспособности, кредитного риска и риска утраты финансовой устойчивости.

Следует оценить также риск банкротства предприятия. В представленной работе диагностика банкротства проведена по Методике оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. В процессе оценки риска банкротства по первой методике выяснено, что для анализируемого предприятия значение коэффициента текущей ликвидности составляет 0,965 и 1,028 на начало и конец года, а значение коэффициента обеспеченности на начало года отрицательно, а на конец года составляет 0,027. Таким образом, оба коэффициента ниже норматива и на втором этапе рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности. Он равен 0,9965 и, следовательно, риск банкротства присутствует.

Таким образом, степень воздействия финансовых рисков на российские предприятия и организации в результате кризиса резко возросла, платежеспособность и кредитоспособность резко снизилась. В этих условиях возрастает актуальность теоретических исследований в области оценки и анализа рисков и практических разработок, направленных на формирование стратегии и программы управления рисками на предприятиях.

Л.Р. Распопина

Научный руководитель И.В. Ежкова

*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23*

Прогнозирование вероятности банкротства предприятия в современных условиях

В современных условиях основой стабильного положения предприятия и залогом его выживаемости служит финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно манипулируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также минимизировать затраты на его расширение и обновление. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству. Поэтому определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных проблем.

Особенно актуальной проблемой, приобретающей первостепенное значение в современных российских условиях, является выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, предсказание банкротства. Прогнозирование возможности наступления банкротства является одним из важнейших направлений обеспечения финансовой стабильности предприятия.

В настоящее время в мировой теории и практике получили распространение различные методы и модели оценки и прогнозирования банкротства, использование которых позволяет с достаточно высокой степенью точности предсказывать наступление финансовых кризисов на предприятии.

При разработке зарубежных моделей не учитывался весь спектр внешних факторов риска, свойственных российским условиям: финансовая обстановка в стране, темпы инфляции, условия кредитования, особенности налоговой системы и т. д. Поэтому для большей объективности финансовое состояние предприятия необходимо оценивать с помощью нескольких методов интегральной оценки, в том числе и отечественных моделей.

В рамках исследования проведена оценка вероятности банкротства ОАО «Кулебакский завод металлических конструкций».

Завод металлоконструкций – это одно из старейших крупных предприятий России. Предприятие осуществляет проектирование, изготовление, монтаж, ремонт металлических конструкций промышленного, технологического и бытового назначения, их реализацию. ОАО «Кулебакский завод металлических конструкций» в настоящее время входит в десятку крупнейших производителей металлоконструкций в стране. Доля предприятия на Приволжском и Центральном Федеральных округах по производству металлических конструкций достигает 72%. На предприятии реализуется комплексная программа реконструкции производства, которая уже сейчас позволяет производить металлоконструкции в объеме 2500-3000 тонн ежемесячно.

По данным бухгалтерского баланса за 2010 год предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии. Наблюдается недостаток плановых источников финансирования запасов. Имеются трудности с погашением краткосрочных обязательств. В долгосрочной перспективе предприятие является неплатежеспособным. Все это определяет актуальность оценки вероятности банкротства для предприятия.

Для оценки риска финансовой несостоятельности были использованы зарубежные методики: двухфакторная и пятифакторная модель Альтмана, четырехфакторная модель Таффлера, четырехфакторная модель Лиса, пятифакторная модель Бивера. Также проведено прогнозирование риска финансовой несостоятельности предприятия на основе отечественных, двухфакторной и пятифакторной модели.

Результаты исследования на предмет прогнозирования несостоятельности на основе зарубежных и отечественных многофакторных моделей сгруппированы в табл. 1.

**Результаты оценки вероятности банкротства
ОАО «Кулебакский завод металлических конструкций»
на основе зарубежных и отечественных многофакторных моделей**

Название модели	Модель и шкала оценки	Значение	Вероятность банкротства
Зарубежные многофакторные модели			
Двухфакторная Z-модель Альтмана	$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{тл} + 0,579 K_{зс}$ $Z < 0$ - вероятность банкротства мала; $Z = 0$ - вероятность банкротства составляет 50 %; $Z > 0$ - вероятность банкротства высока	1,121	Высокая
Пятифакторная Z-модель Альтмана	$Z = 0,717X_1 + 0,874X_2 + 3,10X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$ $Z > 1,23$ - вероятность банкротства мала; $Z < 1,23$ - вероятность банкротства высока	1,11	Высокая
Четырехфакторная Z-модель Таффлера	$Z = 0,53 * X_1 + 0,13 * X_2 + 0,18 * X_3 + 0,16 * X_4$ $Z > 0,3$ - вероятность банкротства невелика; $Z < 0,2$ - очень высокая вероятность банкротства	0,41	Невысокая
Четырехфакторная Z-модель Лиса	$Z = 0,063 * X_1 + 0,092 * X_2 + 0,057 * X_3 + 0,001 * X_4$ $Z < 0,037$ - высокая вероятность банкротства; $Z > 0,037$ - вероятность банкротства невелика	0,031	Высокая
Пятифакторная модель Бивера	1. Коэффициент Бивера 2. Коэффициент текущей ликвидности 3. Финансовый леверидж 4. Коэффициент покрытия <i>активов собственными оборотными средствами</i> 5. <i>Рентабельность активов</i> <i>Группа 1 – Благополучная компания</i> <i>Группа 2 – Пять лет до банкротства</i> <i>Группа 3 – Один год до банкротства</i>	Группа 3	Высокая (1 год до банкротства)
Отечественные многофакторные модели			
Двухфакторная Z-модель прогнозирования банкротства	$Z = 0,3872 + 0,2614K_{тл} + 1,0595K_{фн}$ $Z < 1,3257$ - вероятность банкротства очень высокая $1,3257 \leq Z < 1,5457$ - вероятность высокая $1,5457 \leq Z < 1,7693$ - вероятность средняя $1,7693 \leq Z < 1,9911$ - вероятность банкротства низкая $Z > 1,9911$ - вероятность банкротства очень низкая	0,970	Очень высокая
Пятифакторная модель Z-модель	$Z = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,45X_4 + X_5$ $Z = 1$ удовлетворительное финансовое состояние $Z < 1$ неудовлетворительное финансовое состояние	$Z < 1$	Высокая

По четырехфакторной модели Таффлера вероятность банкротства предприятия является невысокой. По моделям Альтмана, модели Лиса и модели Бивера вероятность банкротства является высокой. По отечественным моделям вероятность банкротства предприятия является очень высокой. Таким образом, из представленных методик неподходящей оказалась только одна – модель Таффлера. По остальным методикам получен одинаковый результат риск несостоятельности. В целом вероятность банкротства ОАО «Кулебакский завод металлоконструкций» является очень высокой.

Однако неудовлетворительность структуры баланса не означает признания компании банкротом. Это должно стать сигналом пристального внимания и контроля за финансовым состоянием предприятия, принятия мер по предупреждению риска банкротства. В качестве возмож-

ных корректирующих мер в такой ситуации для эффективного выхода из кризисного состояния и ликвидации нежелательных последствий, могут быть:

- снижение дебиторской задолженности и продолжительности ее оборота.
- снижения просроченной задолженности в составе дебиторской задолженности.
- балансирование дебиторской и кредиторской задолженности.
- оптимизация запасов.
- избавление от непрофильных и неиспользуемых активов.
- использование долгосрочных источников капитала для финансирования капитальных вложений.

К.В. Савицкая, Ю.С. Тигина, Е.М. Чеколюдова

Шамшин С.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента»
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
тел.: (49-234) 77-1-01, e-mail: Oid@Mivlgu.ru

Налог на недвижимость: результаты и перспективы применения

Недвижимость и ее основа - земля всегда являлись одним из основных источников доходов муниципальных бюджетов стран с рыночной экономикой. Сегодня в сфере рынка недвижимости развитых стран создается до 25% ВВП.

В современной системе налогов Российской Федерации предусмотрены три налога, связанных с недвижимостью (земельный, налог на имущество организаций и налог на имущество физических лиц). Несмотря на правовую обособленность каждого, с экономической точки зрения требуется их комплексное рассмотрение и анализ. Так, налог на недвижимость, по сути, должен заменить данные три налога.

В 2010 году Минфин России, как орган, непосредственно проводящий и реализующий налоговую политику, впервые обнародовал документ «Основные направления налоговой политики в РФ на 2008 — 2010 гг.». В докладе в качестве одного из таких было названо совершенствование налога на имущество физических лиц и земельного налога (посредством введения налога на недвижимость).

Введение нового налога, заменяющего собой два существующих, а также нового принципа налогообложения недвижимости на основе рыночной стоимости полностью соответствует целям налоговой политики государства, а именно:

1. Обеспечения справедливости и эффективности налоговой системы;
2. Упрощения системы налогов, снижения затрат на сбор налогов.

При изучении причин, способствующих введению в России единого налога на недвижимое имущество, необходимо отметить, что меры налоговой политики направлены на снижение других налогов (НДС, налога на прибыль, налога на доходы, акцизов), налог на недвижимость как имущественный налог более экономически нейтрален. Необходимо учитывать и международную налоговую конкуренцию по другим налогам, к налогу на недвижимое имущество это не относится. Упрощение сбора и контроля не вызывает сомнений.

При этом налоговая политика имеет и другой аспект. С помощью налогов можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, а, следовательно, развитие тех или иных отраслей предпринимательской деятельности; создать предпосылки для снижения издержек производства и обращения частных предприятий и т.д..

Объектом налогообложения по новому налогу является недвижимость жилого назначения (дома, квартиры и другие жилые помещения, дачи) и гаражи, а также земельные участки, на которых расположены данные объекты или которые предоставлены для их строительства.

Плательщики налога — физические и юридические лица, являющиеся собственниками недвижимого имущества. Для налогоплательщиков — физических лиц устанавливается налоговый вычет, который определяется исходя из необлагаемой нормы и количества членов семьи, проживающих совместно с налогоплательщиком. Налоговая база устанавливается на основе оценки стоимости недвижимости для целей налогообложения с использованием понижающего коэффициента 0,8. Ставка налога устанавливается органами местного самоуправления в пределах от 0,1 до 1%. В пределах данной территории ставка едина для физических и юридических лиц.

Также, при разговоре о налоге на недвижимость необходимо рассмотреть итоги экспериментов, проведенных в Великом Новгороде и Твери. Из слов заместителя председателя Совета Федерации С.Ю. Орлова, «став источником местного бюджета, налог на недвижимость повысил ответственность местного самоуправления за организацию налогообложения, а также стимулировал создание реестра объектов недвижимости». При этом итоги проведенных экспериментов были оценены положительно.

Так, например, по мнению администрации Великого Новгорода, вариант перехода к единому налогу на недвижимость является выгодным не только для города, но и для налогопла-

тельщиков. Хозяйствующие субъекты получают лучший режим налогообложения для вложений в модернизацию и расширение производства. Переход к налогу на недвижимость активизирует выкуп земельных участков. В результате растет спрос на землю и находящиеся на ней объекты, увеличиваются их стоимость и налоговая база.

В результате, эксперимент в Твери и Великом Новгороде показал, что введению налога на недвижимость должна предшествовать большая подготовительная работа. Потребуется не один год на создание полного реестра объектов, на их рыночную оценку, изучение последствий и прогнозирование результатов введения нового налога и многое другое.

При изучении введения налога на недвижимость с позиций государства, необходимо отметить следующее. Если налог на недвижимость юридических лиц, кроме фискальной, должен выполнять именно стимулирующую роль (речь идет о развитии производства, развития застройки), то налог и на недвижимость и на земельный участок физических лиц, прежде всего, призваны реализовать принцип справедливого распределения налогового бремени, потому что, так или иначе оба эти налога — налоги на богатство в той или иной степени.

Придание первоочередного значения введению в РФ налога на недвижимость физических лиц связано с направленностью государства, прежде всего, на реализацию идей социальной справедливости. При этом, развитие бизнес-сектора за счет применения методов налогового стимулирования отодвигается на второй план.

Кроме того, введение налога на жилую недвижимость граждан не приведет к упрощению налоговой системы, уменьшению количества налогов.

Поэтому, необходимо выработать концепцию налогообложения недвижимости, позволяющую учитывать оба указанных выше направления.

Введение данного налога целесообразно после установления отдельных его элементов и проведения апробации механизма указанного налога в отдельных субъектах РФ. В концепции отмечается необходимость завершения работы по подготовке предложений о распределении доходов от этого налога между бюджетами регионов и местными бюджетами.

Правительство может начать вводить налог на недвижимость, в некоторых регионах страны, начиная с 2012 года. Для этого обсуждается создание единой информационной базы недвижимости, имеющейся у трех ведомств. Налог на недвижимость запланирован как местный налог, поэтому будет разнообразным в разных регионах и муниципалитетах.

Проведенные наблюдения позволяют сделать вывод о необходимости поэтапного введения налога на недвижимость, объектом которого будет выступать как корпоративная, так и индивидуальная недвижимость. Это будет способствовать упрощению налоговой системы, сокращению числа налогов и, соответственно, снижению затрат на их администрирование, а также развитию строительства нового жилья, благоустройству и развитию территорий муниципальных образований.

А.Ю. Семенова

Научный руководитель доцент, кандидат экономических наук И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: econom@Mivlgu.ru

Управление дебиторской задолженностью предприятия

Проблема управления дебиторской задолженностью является одной из наиболее актуальных в настоящее время. Просроченная дебиторская задолженность приводит к таким последствиям, как:

- просроченная кредиторская задолженность
- недостаток товарно-материальных запасов
- увеличение потребности в заемных средствах.

В конечном итоге все это приводит к снижению прибыли предприятия и возникновению угрозы банкротства.

В большинстве регламентов по управлению дебиторской задолженностью указано, что при неоплате в срок первым шагом должно быть выяснение тех причин, по которым покупатель не платит.

Как показала практика, причин отсутствия оплаты может быть несколько:

75% – забывчивость. Либо менеджер забывал отдать счет в бухгалтерию, либо документ там терялся. В этом случае достаточно было еще раз прислать счет.

20% – отсутствие денег. В этом случае самым важным является напоминание о долге. Как правило, в первую очередь долг отдадут тому, кто больше других докучает напоминаниями.

4% – принципиальная позиция фирмы: все счета оплачивать, чем позже, тем лучше. Способ борьбы с этим – такой же, как и в предыдущем случае. Бывают прецеденты, когда периодические звонки вынуждают клиента оплатить долг двухгодичной давности.

1% – безнадежная задолженность. Например, фирма уехала в неизвестном направлении. Еще одна причина безнадежной задолженности – позиция фирмы: «Не будем платить – и все».

Среди основных факторов, определяющих, почему покупатели не платят по своим долгам, можно выделить следующие группы:

1) Причины экономического характера – наиболее актуальные в современных условиях. Покупатель является добросовестным, но временно испытывает дефицит оборотных средств по причине кризисных процессов на рынке.

2) Причины «политического» характера. Должник имеет средства, не отказывается платить, но не платит вовремя. Задержка в оплате может быть «нормальной» для данной компании, например, в силу монопольного положения на рынке или в силу значительного перевеса в экономическом потенциале, который позволяет компании навязывать свой «стиль» работы. Это также может быть связано с особенностью финансовой стратегии должника, который предпочитает постоянно «жить в долг» и за счет этого расширять свой бизнес.

3) Форс-мажорные обстоятельства. Действие непреодолимых сил. В качестве таких факторов могут выступать не только природные катаклизмы и стихийные бедствия, аварии и другие техногенные катастрофы, но и вмешательство компетентных органов

4) Причины недобросовестного характера. Например, должник изначально не собирался рассчитываться. С дебиторами такого сорта чаще всего приходится иметь дело тем компаниям, которые, в силу особенностей своей продукции, вынуждены работать с мелкими заказчиками или физическими лицами. Это может быть спровоцировано такими действиями: обнаружение просчетов в подписанном соглашении, наличие законодательных «ловушек», отсутствие достаточного контроля над расчетами со стороны поставщика, попытки недобросовестной конкуренции или в силу «беззащитности» кредитора и т. д.

После того как причины установлены, нужно переходить к активным действиям, определяться, на какие из процедур регламента сделать акцент. Методы воздействия на должников наиболее обобщенно можно классифицировать следующим образом:

- 1) Психологические.

Простейший – постоянные напоминания по телефону (факсу, почте и т. п.) различной эмоциональной окраски (в зависимости от ситуации). Более сложный – распространение информации о задержках платежей среди смежных поставщиков и других заинтересованных лиц или использование различных СМИ (в самом крайнем случае, соизмеряя стоимость размещения информации и размер задолженности). Многие фирмы понимают, что имиджевые потери иногда дороже денежных. При этом психологическое влияние оказывается очень эффективным для добросовестных дебиторов.

2) Экономические.

К экономическим методам воздействия следует отнести финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка) и залоговые отношения. Залог является наиболее действенным рычагом влияния на должника, так как может быть продан по заниженной цене. Если ваш постоянный покупатель нарушает условия оплаты, первой экономической санкцией против него может стать приостановка дальнейших поставок или последующее его бойкотирование со стороны других поставщиков. Следует учитывать и тот факт, что приостановка поставок может привести к дальнейшему усугублению финансового состояния должника или к его банкротству. Поэтому правильное применение экономических санкций должно основываться на знании тех причин, по которым должник не платит.

3) Юридические.

Претензионная работа, досудебная переписка и, наконец, подача иска в суд. В том случае, если должник оказался недобросовестным: занимался фиктивным предпринимательством, подделкой документов и прочими уголовно-наказуемыми деяниями (четвертая группа), то судебное разбирательство будет решено в пользу кредитора в самые кратчайшие сроки, однако, скорее всего, кредитор получит не деньги, а только лишь еще одно подтверждение законности его претензий в виде постановления суда. Если же должник относится к первой или второй группе («добросовестный» неплательщик), любые юридические разбирательства могут оказаться достаточно эффективными в плане возврата денежных средств, однако, скорее всего, после такого воздействия кредитор может навсегда вычеркнуть эту компанию из числа своих клиентов.

Работа по возврату долгов — это одна из самых неприятных функций, которую необходимо кому-то поручить. Выбор ответственных за возврат просроченной, но еще не безнадежной задолженности для компаний имеет несколько альтернатив:

- Финансовая служба. Бухгалтеры и другие финансовые работники как никто лучше знают о том, кто, в каком размере и, что очень важно, сколько времени должен.

- Юридическая служба. Юристы лучше других разбираются в правах и обязанностях своих и клиента. Они могут очень грамотно, с юридической точки зрения, вести переписку с должниками и предъявлять им самые обоснованные претензии.

- Служба продаж. Коммерческие работники (менеджеры и продавцы) не просто знают своих покупателей в лицо, но имеют представление об их характере, потенциальных возможностях, об их «ценности», об истории отношений с контрагентом и многих других нюансах.

К.В. Смолова

Научный руководитель У.В. Колесникова

Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета

602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23

e-mail: Oid@Mivlgu.ru

Совершенствование межбюджетных отношений в Российской Федерации

С целью обеспечения государственной бюджетной системы, а также общей финансовой безопасности страны и устойчивого экономического роста, огромное фундаментальное значение имеет ответственное и эффективное управление общественными финансами.

За последние годы накоплен огромный опыт управления общественными финансами, который включал проведения ряда бюджетных реформ, обсуждение вопросов, касающихся развития гибких принципов, стандартов и критериев эффективного управления общественными финансами. Разработана и реализована Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации.

Несмотря на ряд принятых мер по совершенствованию межбюджетных отношений все еще остается актуальной проблема взаимоотношений между федеральным центром, субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления. Необходима разработка оптимального механизма взаимоотношений, обеспечивающего сочетание интересов всех уровней бюджетной системы РФ.

Основной недостаток реализованных программ состоит в том, что они нацелены на сохранение действующих инструментов и механизмов, которые не всегда могут стимулировать и эффективно регулировать уровень бюджетной обеспеченности. Несвершенство существующей в Российской Федерации системы межбюджетных отношений заключается, прежде всего, в отсутствии целевой направленности финансовой поддержки субъектов РФ, ограниченности системы оказания финансовой помощи регионам, отсутствии у региональных и местных органов власти стимулов, для укрепления собственной налоговой системы, отсутствие грамотной методики оценки бюджетной потребности региона и т.д.

Необходимость совершенствования механизма межбюджетных отношений обосновывается также сложившейся экономической ситуацией. Правительством страны готовится немало новаций, связанных с антикризисными мерами, которые предполагают создание определенного набора инструментов управления бюджетным процессом в условиях кризиса.

Эффективная и справедливая система межбюджетных отношений должна предусматривать:

- законодательно закрепленные, основанные на единых принципах, стабильные и предсказуемые финансовые взаимоотношения между центральными, региональными и местными органами власти;
- сбалансированное и взаимоувязанное разграничение между уровнями бюджетной системы расходных обязательств и доходов;
- возможность и заинтересованность для властей субъектов РФ самостоятельно формировать свои бюджетные расходы и доходы исходя из собственных интересов и предпочтений;
- объективную, формализованную и прозрачную систему бюджетного выравнивания;
- наличие стимулов для повышения эффективности управления субнациональными финансами и, при необходимости, санкций, обеспечивающих соблюдение финансовой дисциплины и законодательно установленных требований.

С целью улучшения качества организации бюджетного процесса необходимо:

- введение системы мониторинга качества управления бюджетным процессом;
- совершенствование системы отрицательных трансфертов;
- совершенствование системы предоставления субсидий.

Мониторинг качества управления бюджетным процессом предусматривает разработку определенных показателей и выделение на их основе трех основных групп, классифицированных по качеству управления бюджетным процессом субъекта РФ. Министерство финансов разработает показатели этого мониторинга, и в зависимости от качества управления субъекты Федера-

ции будут выделены в три группы. Если регион попадает в третью группу — с низким качеством управления — то он должен будет разработать план мероприятий по улучшению качества управления и заключить соглашение об особенностях осуществления бюджетного процесса в субъекте Федерации с Министерством финансов.

Еще одно важное направление развития межбюджетных отношений связано с совершенствованием системы отрицательных трансфертов. Сегодняшняя система отрицательного трансферта неэффективна и не выполняет ни выравнивающей, ни стимулирующей функции. Поэтому предлагается установить иную шкалу взимания отрицательного трансферта. В настоящее время идёт изучение действующей системы, сбор предложений от регионов. Особое внимание уделяется совершенствованию системы предоставления субсидий. Субсидии — серьезный и важный инструмент регулирования уровня бюджетной обеспеченности и стимулирования субъектов РФ. Но также необходимо отметить, что субсидии не всегда содержат целевую направленность и не всегда ими можно управлять для получения соответствующих результатов. В связи с этим предполагается рассмотреть вопрос о количестве и объемах субсидий. В настоящее время имеются более 90 субсидий, общий объем которых составляет 470 млрд руб. Некоторые из них вызывают серьезные сомнения в части их стимулирующей и выравнивающей роли. Надо признать, что основная финансовая помощь должна выделяться субъектам РФ на общее выравнивание бюджетной обеспеченности, то есть в форме безусловных финансовых трансфертов с одновременным введением ответственности субъектов РФ за качество управления бюджетным процессом и за эффективность использования средств.

Субсидии являются важным инструментом регулирования уровня бюджетной обеспеченности, так как позволяют стимулировать развитие региона. В результате использования трансфертов должны быть достигнуты определенные цели, на которые они выделяются. В последние годы наблюдается положительная тенденция предоставления субсидий, объемы которых выросли практически в 20 раз. В связи с этим, государству необходимо обратить самое пристальное внимание на субсидии, предоставляемые на финансирование приоритетных направлений социальной политики Российской Федерации. Для более эффективного управления государственными финансами необходимо постепенно сокращать объемы предоставляемых субсидий по мере решения поставленных задач. А новые виды субсидии должны предоставляться только в пределах общего объема субсидий и на определенный срок. Необходимость реформирования бюджетной системы в современных условиях определяется объективными требованиями экономической действительности. Общество, как и прежде не перестает нуждаться в сильной и авторитетной власти, которая способна осуществлять контроль над теми процессами, в которых рынок оказывается бессилем, а именно бюджет позволяет аккумулировать для этого финансовые ресурсы и осуществлять в конечном итоге их использование.

М.И. Фазлеева

*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
тел.: (49234) 3-20-22, E-mail: Oid@Mivlgu.ru*

Управление финансовым состоянием промышленных предприятий

Комплексный экономический анализ промышленного предприятия начинается с изучения его деятельности. Причем на начальном этапе дается оценка сложившегося финансового положения и выявляются основные тенденции его изменения. Такой анализ получил название общей оценки финансового состояния.

Под термином «финансовое состояние предприятия» мы понимаем экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота, и способность субъекта хозяйствования к развитию на фиксированный момент времени.

Основной инструмент финансового анализа – аналитические коэффициенты, которые называются полезными для принятия хозяйственных решений.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота, и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Оно может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Финансовые коэффициенты, являясь показателями хозяйственной деятельности предприятия и степени его финансовой устойчивости, численно выражают риск неблагоприятного развития финансовой ситуации на предприятии.

Любая деятельность прямо влияет на структуру бухгалтерского баланса, так как он рассчитывается на основе оборотов, т.е. на основе отражения процессов. Следовательно, его сбалансированность не является произвольной. Если какие-то соотношения в балансе не устраивают аналитика или руководителя предприятия, изменить их можно будет только в следующем году, не допуская (или, наоборот, усиливая) те или иные хозяйственные операции (и отражающие их обороты), которые влияют на данные соотношения. В связи с этим очень важно понимать влияние финансовых рисков на формирование статей баланса, количественно оценивать и управлять ими. Минимизируя финансовые риски, мы можем влиять на состояние статей баланса и, таким образом, управлять финансовым состоянием предприятия.

Следовательно, бухгалтерский баланс можно рассматривать как детерминированную факторную систему, так как статьи баланса имеют заранее определенную функциональную зависимость от общих показателей финансового состояния.

В этой связи для управления финансовым состоянием целесообразно использовать методы моделирования детерминированных факторных систем.

Математическое моделирование экономических явлений является важным инструментом экономического анализа. Оно дает возможность получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи. Содержание метода моделирования составляют конструирование модели на основе предварительного изучения объекта и выделения его существенных характеристик, экспериментальный или теоретический анализ модели, сопоставление результатов с данными об объекте, корректировка модели.

В качестве модели необходимо использовать ключевой показатель, наиболее полно отражающий интересующие нас аспекты. Таким показателем может быть платежеспособность предприятия, являющаяся внешним проявлением финансового состояния предприятия. Управлять финансовым состоянием через управление платежеспособностью можно с помощью изменения частных локальных показателей, имеющих наибольшее влияние на результативный.

Моделирование детерминированных факторных систем позволяет выявить новые формулы расчета результативного показателя с расширенным числом факторов, входящих в его состав. Путем преобразования исходной модели из двух факторов расчета платежеспособности были получены частные локальные показатели, характеризующие производственные процессы. Управляя этими частными показателями, процесс моделирования позволяет влиять на платежеспособность, финансовую устойчивость, и, тем самым, минимизируя финансовые риски, управлять финансовым состоянием в целом.

Литература

1. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 336 с.
3. Трохина С.Д., Ильина В.А., Морозова Т.Ф. Управление финансовым состоянием предприятия// Финансовый менеджмент. – 2004. - №1. – с. 14-18.

Е.М. Шепелева

Научный руководитель О.А. Сычева

Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета

602264 г. Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23

тел.: (49234) 2-29-16, e-mail: econom@Mivlgu.ru

Оптимизация дебиторской задолженности на предприятии

Основа финансового здоровья предприятия – прибыльная деятельность (наличие финансовой прибыли в определенных абсолютных и относительных размерах) и умеренные налоги. В этом случае предприятие имеет возможность своевременно расплачиваться с поставщиками сырья, материалов, энергии, с кредиторами; уплачивать налоги; пополнять оборотные средства; осваивать выпуск новой продукции, пользующейся спросом на рынке.

Уровень дебиторской задолженности зависит от вида изготавливаемой продукции или услуг, емкости рынка, степени насыщенности рынка данной продукцией (услугами), принятой на предприятии системы расчетов, политики коммерческого кредитования и других условий.

Каждое предприятие, организация в своей хозяйственной деятельности ведут расчеты с внешними и внутренними контрагентами: плательщиками и получателями, заказчиками и подрядчиками, с налоговыми органами, с учредителями (участниками), банками и другими кредитными организациями, со своими работниками, прочими дебиторами и кредиторами. Исходя из этого можно выделить следующие виды задолженности предприятия: внешняя – задолженность по расчетам с плательщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, с бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими кредитными организациями и прочее; внутренняя – задолженность по расчетам с персоналом по оплате труда, по прочим операциям, по расчетам с подотчетными лицами, с учредителями предприятия, внутрихозяйственные и прочие расчеты.

В зависимости от того, возникают ли обязательства со стороны предприятия или же по отношению к нему, в существующей практике принято подразделять задолженность на дебиторскую и кредиторскую.

Дебиторская задолженность – это задолженность других предприятий, работников и физических лиц данному предприятию. Соответственно, предприятия и физические лица, которые являются должниками данному предприятию, называются дебиторами.

В современных условиях в организациях существует необходимость проводить структурный (вертикальный) анализ состава дебиторской задолженности. Его цель - избежать сосредоточения задолженности в отношении какого-либо одного хозяйствующего субъекта. Особенно важно проводить такой анализ в отношении дебиторской задолженности, так как снижение степени диверсифицированности этой задолженности увеличивает вероятность существенного ухудшения финансового состояния.

Структура дебиторской задолженности обычно рассматривают в двух аспектах:

1. По срокам ее погашения
 - долгосрочная (платежи по этой задолженности планируются более чем через 12 месяцев после отчетной даты);
 - краткосрочная (платежи по этой задолженности планируются в период до 12 месяцев после отчетной даты);
2. По причинам возникновения дебиторской задолженности:
 - расчеты с покупателями и заказчиками;
 - авансы выданные;
 - прочая.

Часто при исследовании структуры применяют расчеты удельных весов элементов дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности.

Анализ дебиторской задолженности представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации товаров и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременного ее погашения.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсо-

лутных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет отслеживание своевременности погашения задолженности дебиторами перед предприятием. Для этого используется коэффициент погашаемости дебиторской задолженности, он рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности к выручке от реализации продукции, услуг.

Определяется средний период погашения дебиторской задолженности и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде. Средний период погашения дебиторской задолженности характеризует ее роль в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла предприятия.

Важно в результате анализа получить сведения не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. В данном случае проводится анализ договоров с контрагентами для выявления просроченной задолженности.

Для более детального анализа структуры всей задолженности целесообразно рассмотреть соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Положительным является уменьшение этого отношения.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента.

Оценка состояния дебиторской задолженности - очень важный вопрос управления оборотным капиталом. Дебиторская задолженность оценивается отдельно по группам в зависимости от сроков возникновения. Для того чтобы максимизировать поступление денежных средств организации нужно разработать множество различных моделей договоров с гибкими ценообразованием и формами оплаты. Возможно использование и полной, и частичной предоплаты, и банковской гарантии, а так же передачи на реализацию.

Способы оптимизации дебиторской задолженности: создание резерва по сомнительным долгам – позволяет создать страховой фонд, из которого компенсируются потери от списания безнадежной задолженности; использование факторинга для снижения задолженности – уступка денежного требования финансовому агенту (банку), продажа просроченной или текущей дебиторской задолженности; применение штрафных санкций к дебиторам, задерживающим платежи; формирование системы скидок с учетом оплаты; страхование дебиторской задолженности.