

Алексеева О.Л.

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: econom_mened@mail.ru

Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью предприятий ЖКХ

Жилищно-коммунальное хозяйство России неизменно остается многопрофильной сферой экономики и как следствие является неотъемлемым показателем качества уровня жизни населения всей страны, в которой трудно выделить основные отраслевые приоритеты.

В настоящее время данная отрасль претерпела много изменений, начиная от усовершенствования нормативно-правовой базы, внедрению энергосберегающих технологий, формированию института эффективного собственника и заканчивается повышением инвестиционной привлекательности ЖКХ.

Однако, одной из главных проблем такого рода предприятия, остается дебиторская задолженность по оплате услуг, оказываемых населению и арендаторам помещений, образование которой происходит по причине неуплаты выставленных потребителям счетов в обозначенные сроки.

Конечно, не малую роль в сложившейся ситуации имеет значение ежегодный рост тарифов на услуги. Ровно так же отпечаток накладывает, и уровень реального дохода большей части населения, который попросту не в состоянии производить оплату добросовестно. Однако изучив «портрет неплательщика» выделяется еще одна проблемная зона в виде держателей инвестиционных квартир, а так же посредников в сфере жилищно-коммунальных услуг.

Таким образом, когда установлена причинно следственная связь образования денежной задолженности, необходимо определить основные способы и механизмы ее устранения.

В борьбе с просроченной задолженностью главным и определяющим фактором служит время, которое существенно оказывает влияние на конечный результат. Это свидетельствует о том, что интервал от выявления задолженности до начало принятия рационально обоснованного управленческого решения и непосредственного его применения должно быть своевременным и последовательным. Для этого на предприятии необходимо разработать грамотную и эффективную кредитную политику, сформулированную в письменном виде. Это необходимо для того, чтобы все сотрудники компании воспринимали эти правила одинаково правильно, и имели базовые инструкции по порядку действий, необходимых для максимально быстрого возврата долга.

Кроме распределения зоны ответственности, необходимо подумать и о системе стимулирования всех сотрудников, участвующих и влияющих на процесс по сбору задолженности. Универсальных способов мотивации не существует, здесь необходимо ориентироваться как на специфику конкретной компании, так и на особенности подобранной команды.

Все это способы решения уже существующих проблем, при этом в первую очередь необходимо стремиться к минимизации их образования, хотя в силу специфики данной отрасли реализовывать свои услуги они могут только на условии их стопроцентного выполнения.

Частые случаи просроченной оплаты побуждают разрабатывать новые механизмы оптимизации издержек. Примером, чего может послужить страхование дебиторской задолженности, которое предполагает страхование убытков от несвоевременного возврата денежных средств потребителями. Конечно, данный способ имеет как ряд преимуществ, так и недостатков. Решение зависит от конкретной компании и сложившейся ситуации на рынке сбыта предоставляемых услуг.

Все выше изложенное, свидетельствует о том, что в настоящее время возрастает роль в потребности специалистов такого уровня, которые не только умеют грамотно считать, но и

своевременно принимать обоснованные управленческие решения и находить новые пути решения наболевших проблем данной отрасли.

Балашова В.В.

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: balashova.veronika.9797@mail.ru

Бюджетирование как современный инструмент планирования на предприятии

Бюджетирование является одним из видов внутрифирменного планирования, основанным на принципах составления, исполнения, контроля, оценки и корректировки бюджетов, представленных в виде планов специфической формы.

В последние годы системы бюджетирования получили широкое распространение на российских предприятиях. Бюджетирование способствует эффективному решению следующих задач: оптимизация затрат и прибыли, выявление потребности в ресурсах, проведение финансового анализа деятельности организации, обеспечение согласованной работы различных подразделений предприятия и укрепление дисциплины. Целью системы бюджетирования является формирование информации для управления предприятием с целью повышения прибыли при финансовой стабильности организации.

Внедрение бюджетирования – это совокупный процесс осуществления программных и административных мероприятий.

Бюджетирование повышает обоснованность и эффективность управленческих решений.

Бюджетом является количественное выражение оперативных финансовых планов, отражающие расходы и поступление денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Разработка бюджета проводится на определенный промежуток времени, называемый бюджетным периодом. Правильный выбор продолжительности бюджетного периода является одной из важных предпосылок эффективности системы бюджетного планирования в целом.

Бюджетный процесс представляет собой объединение процессов формирования, утверждения и контроля за исполнение бюджета.

Совокупностью мер, использованных, для реализации бюджетного процесса является система бюджетирования. Она состоит из следующих элементов: центры ответственности, методики формирования бюджета, управление бюджетом и финансовой структуры управления.

Организация бюджетирования на предприятии возможна при наличии: системы ответственности и полномочий; строгого регламента взаимоотношений между сотрудниками; достаточного уровня квалификации персонала; наличия регламентов деятельности подразделений, с четко обозначенными функциями каждого из них.

В бюджетном планировании широко используются прогностические и статистические методы. Бюджетный метод является совокупностью специфических методик бюджетного планирования, позволяющих смоделировать деятельность предприятия посредством особого экономического инструмента.

Важной проблемой отечественного бизнеса является обеспечение стратегического планирования. Вопросы бюджетирования и планирования уходят на второй план, тем самым не дает компании участвовать в конкурентной борьбе. Руководство должно понимать, что внедрение планирования обеспечивает нормальное функционирование предприятия. По моему мнению, в большинстве организаций отсутствует система обмена плановой и контрольной информацией между различными подразделениями. Большой объем информации является скрытым для сотрудников. Следовательно, обеспечить слаженную работу всей организации невозможно. На мой взгляд, участие всего персонала в бюджетном процессе улучшит работу компании за счет более точных бюджетных показателей.

Миссия и стратегия должны в первую очередь раскрывать основные конкурентные преимущества, которых руководство компании хочет достичь в долгосрочной перспективе, и основные способы их достижения. Это позволит оценить необходимый уровень специализации

продукции, ее качество и себестоимость, сконцентрировать свои усилия на перспективных сегментах рынка, оценить требуемые ресурсы и сроки достижения поставленных целей.

Таким образом, для эффективной организации бюджетирования нужно точно знать кто в нем принимает участие, какие затраты планируются, какие результаты следует ожидать, использование правильных инструментов и специального программного обеспечения. Обучение специалистов предприятия системе бюджетирования, постоянная диагностика и внешний консалтинг позволяют привлечь капитал для стратегического развития.

Специально обученные специалисты, у которых есть рычаги влияния на менеджмент компании - насущная необходимость, если компания планирует развиваться, захватывать новые рынки и увеличивать обороты. Бюджетирование позволит соотнести возможности предприятия с теми задачами которые ставит перед собой руководство компании, позволит владельцам найти необходимые источники денежных средств, для увеличения выручки, повысить эффективное задействование капитала, правильно соотнести затраты и производственный план.

Данные меры должны использоваться в совокупности. В завершение следует сказать, что использование бюджетирования в деятельности компании — необходимое условие успеха бизнеса. Данный метод предлагается использовать на предприятии, являющемся объектом исследования выпускной квалификационной работы, ООО «МЗТА». В частности, для совершенствования системы планирования затрат на данном предприятии предлагается формирование системы гибких бюджетов и применение метода стандарт-кост для оценки возникающих отклонений, усиления контроля роста себестоимости и повышения обоснованности расходования всех видов материальных ресурсов.

Литература

1. М.С.Кузьмина. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное пособие— Москва : КноРус, 2016. — С.248
2. П.Н.Брусов, Т.В.Филатова. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие— Москва : КноРус, 2016. — С.227
3. Л.С.Шаховская, Е.Г.Попкова. В.В.Хохлов, О.Г. Кулакова, У.А. Волосатова. Бюджетирование: теория и практика + CD: учебное пособие— Москва : КноРус, 2016. — С.416
4. В.В.Беспалов, В.В.Жариков. Основы бизнес-планирования в организации: учебное пособие— Москва : КноРус, 2016. — С.200

Бухаров Д.А.

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

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

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

E-mail: buharov_dmitrii@mail.ru

Анализ финансовых результатов деятельности организации

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах. Анализ финансовых результатов составляет важнейшую часть информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприятий [2]. Финансовые результаты — выражаются в сумме, полученной прибыли уровнем рентабельности. Прибыль — один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий [4]. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников [1]. Рентабельность — это относительный показатель эффективности работы предприятия, который в общей форме вычисляется как отношение прибыли к расходам (ресурсам) [3].

Динамика показателей финансовых результатов по центральному федеральному округу в целом неутешительная, как и в большинстве регионов страны. Так, например, в 2014 году доля оптовой и розничной торговли в центральном федеральном округе составляла 11,4 %, в 2015 году 9,7%, а в 2016 году доля составляла 7,8%.

В качестве объекта исследования было выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Строй-М». Организация начала свое существование с 2011 года и была создана Российским предпринимателем Кулеминой Ириной Геннадьевной. С основания предприятия ООО «Строй-М» осуществляет производство и продажу строительных материалов преимущественно из древесины как оптом, так и в розницу. Несмотря на отрицательные показатели доли торговли по России ООО «Строй-М» имеет положительную динамику. Так, например, прибыль до налогообложения в период 2014-2016 год возросла на 2096300 руб., а темп роста составил 227%. Чистая прибыль в анализируемый период так же возросла на 1601675руб., темп роста составил 242%. Прибыль от продаж в 2015 году возросла на 700484руб., но в 2016 году снизилась на 78522руб. Снижение прибыли от продаж связано с увеличением затрат на производство.

Услуги ООО «Строй-М» пользуется большим спросом благодаря качеству производимых работ и продукции. Стоит сказать, что участники ООО «Строй-М» несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Единственным учредительным документом общества является его устав, в котором указываются размер уставного капитала, адрес и наименование общества, порядок перехода долей и другие обязательные условия.

Чтобы улучшить финансовые результаты требуется снизить уровень себестоимости продукции. Для этого нужно повысить технический уровень производства: внедрение новой техники, совершенствование старой, введение новых технологий производства и следует ликвидировать потери от простоя оборудования и брака.

Так же организации выбранной в качестве объекта исследования требуется провести ряд мер:

1. Совершенствование рекламной деятельности. Требуется формирование системы мониторинга и контроля эффективности рекламы и разработка продвижения организации в интернете;

2. Повышение уровня квалификации работников и улучшение морального климата в коллективе которые так же непосредственно отражаются и на производительности труда;

3. Увеличение объема производства так как это способствует оптимизации издержек и снижению цен на производимую продукцию, в следствии чего повышает сбытовую деятельность предприятия;

4. Обслуживание оборудования проводить своевременно во избежание брака, а также преждевременного выхода из строя

Таким образом реализация комплекса мер на предприятии позволит увеличить продажи производимой продукции и снизить уровень себестоимости. Все предложенные мероприятия приведут к повышению финансовых результатов и укреплению позиции на рынке.

Литература

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М.: Дело-Сервис, 2012
2. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №11.3.
3. Великая Е. Г., Чурко В. В. Стратегический потенциал и рентабельность организации. 2014.
4. Ярыгина Н. С. Научные взгляды на содержание финансовой стратегии предприятия корпоративного типа. 2014.

Варенков Д.С.

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

Управление затратами на предприятии «ЕОР технологии»

В настоящее время проблема управления затратами на предприятии рассматривается в работах ответственных и зарубежных авторов.

Под затратами понимают денежное выражение ресурсов, использованных в процессе производства. То есть затраты – это фактические издержки компании, которые выражаются в денежной форме и обусловлены приобретением и использованием разных видов экономических ресурсов в ходе производства и обращения продукции, товаров либо услуг.

Целью управления затратами на предприятии - повысить эффективность методов определения стоимости продукции, которую конечный потребитель соглашается оплатить за установленные товары или услуги, а также исследование вероятностей реализации покупателям этих наборов по установленной цене [1, с. 284].

Этапами управления затратами на предприятии являются:

- оценка фактического состояния предприятия (организации);
- установление вариантов уменьшения затрат на предприятии по средствам планирования и контроля;
- выработка и принятие решений, которые направлены на уменьшение затрат в компании.

На практике у большинства предприятий возникают сложности в решении разных проблем управления, что в итоге препятствует вероятности сформировать эффективную систему управления издержками производства.

Первая проблема – множество разнообразных видов расходов, вследствие которых необходимо дополнительно изучить их классификационные особенности для дальнейшего обобщения, для того, чтобы оптимизировать постановку управленческого учета. Управленческий учет – это один из основных инструментов управления затратами в компании и представляет собой самостоятельную систему сбора, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах деятельности, оперативного принятия на основе этих данных управленческих решений с целью оптимизации финансовых результатов деятельности компании.

Если управленческий учет поставлен правильно, то это позволит получить информацию, которая нужна для расстановки приоритетов в деятельности компании, спланировать дальнейшую работу, предоставить базу для оценки перспективности новых возможностей и снабдить механизмами контроля за исполнением принятых управленческих решений.

Вторая проблема – сложность в точном измерении состава затрат на предприятии, что существенно влияет на сложность осуществления учетных операций. Данная проблема имеет место при формировании эффективной системы управления затратами на предприятии.

Третья проблема - неоднозначное влияние затрат на финансовый результат предприятия, который выражен бухгалтерской прибылью (убытком). Ведь от системы учета затрат, применяемой в компании, зависит в каком отчетном периоде та или иная затратная статья окажет влияние на размер бухгалтерской прибыли, то есть станет расходом [3, с. 46].

Для того, чтобы преодолеть вышеуказанные проблемы системы управления затратами на предприятии необходимо дополнительно проводить исследования и разработки. Также необходимо учитывать, что управление затратами на предприятии - это комплекс всех функций управления, которые обеспечивают эффективное использование разных видов ресурсов, необходимых для успешного функционирования предприятия. К данным функциям и их характеристикам по управлению затратами, относят:

- организация стратегических планов развития предприятия;

- реализация корректировок в организационной структуре предприятия;
- определение центров ответственности, центров затрат, центров прибыли и инвестиций;
- организация и оптимизация графика документооборота;
- реализация взаимодействия среди финансового и управленческого учета;
- образование системы бюджетирования и оперативного планирования, а также расходов компании;
- образование системы мотивации персонала предприятия, которая направлена на выполнение планов и бюджетов, сокращение брака на производстве;
- совершенствование информационных систем и автоматизация предприятия [2, с. 33].

Таким образом, для того, чтобы достичь существенных улучшений в области управления затратами предприятия, нужно провести изменения во всех сферах деятельности предприятия, то есть в человеческих ресурсах, организационной структуре, процессах, системах, процедурах, и при этом все данные изменения должны быть взаимосвязаны друг с другом.

Литература

1. Жукова Е. А., Рожкова М. Г. Проблемы управления затратами на предприятии // Молодой ученый. - 2017. - №12. - С. 283-286.
2. Головина С. В., Парамонова Д. В. Актуальные проблемы управления затратами в современных компаниях // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 32-34.
3. Полтавская В. Ю., Лукашова О. А. Актуальные проблемы управления производственными затратами // Молодой ученый. - 2016. - №11.1. - С. 45-48.

Горелкина К.С.

*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: gorelckina.kristina@yandex.ru*

Прибыль предприятий сельскохозяйственной отрасли в современных условиях хозяйствования и способы ее повышения

Сельское хозяйство является важной отраслью экономики каждой страны. В России сельское хозяйство находится далеко не в лучшем состоянии, хотя и в последнее время принимается множество мер по его подъему. Агропромышленная политика нашей страны направлена на то, чтобы сделать ее высокоэффективной, конкурентоспособной, существенно повысить надежность обеспечения страны продукцией сельского хозяйства, улучшить ее качество [3]. Ставится задача провести коренную перестройку экономических отношений в сельском хозяйстве, смысл которой заключается в том, чтобы дать сельским жителям возможности для проявления самостоятельности, предпринимательства и инициативы.

На финансовые результаты предприятий сельскохозяйственной отрасли оказывает влияние неблагоприятная экономическая ситуация по стране. Это объясняет уменьшением государственной поддержки сельскохозяйственным субъектам [1]. Сельское хозяйство является такой сферой производства, которая нуждается в поддержке государства даже при стабильной ситуации в стране. Это объясняется ключевой особенностью сельского хозяйства – высокой зависимостью от природно-климатических условий, т.е. сезонностью [2].

Важнейшим звеном агропромышленного комплекса России являются сельскохозяйственные организации, финансово-экономическое положение которых определяет состояние всего народно-хозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности и социально-экономической обстановки. Неустойчивость финансового положения и снижение уровня результативности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций в современных условиях определили необходимость изучения проблем прибыли [1].

Прибыль это финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, обеспечивает расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Актуальность данной темы заключается в том, что прибыль на сегодняшний день является одним из показателей доходности деятельности предприятия и свидетельствует о его успешной деятельности в рыночной экономике.

По данным статистики, в Российской Федерации в 2015 г. зарегистрировано 5462 сельскохозяйственных организаций. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) по виду экономической деятельности «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» составил 256838 млн. руб., что на 95875 млн.руб. больше показателей предыдущего периода, рентабельность продаж - 20,7%, рентабельность активов - 6,9%. В целом, начиная с 2014 года, наблюдается положительная динамика данных показателей. А вот число прибыльных организаций по рассматриваемому виду деятельности к 2015 году сократилось на 341 ед.

Таким образом, несмотря на выявленные положительные тенденции изменения состояния прибыли предприятий сельскохозяйственной отрасли, имеется также ряд проблем, решение которых необходимо предусмотреть.

В первую очередь, работа по увеличению финансовых результатов должна вестись на уровне субъектов отрасли.

Для обеспечения стабильного роста прибыли, необходимо постоянно искать резервы ее увеличения: повысить эффективность деятельности по сбыту продукции, сократить затраты на

производство за счет повышения уровня производительности труда, более экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования. Важным направлением является улучшение качества продукции и выход на новые рынки сбыта.

Литература

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова.– М.: ИНФРА-М, 2011.– 215 с.
2. Беспалов, М.В., Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. Учебное пособие / М.В. Беспалов, И.Т. Абдукаримов.– М.: ИНФРА-М, 2011.– 215 с.
3. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. Краткий курс / В.В. Бочаров.– СПб: Питер, 2009.– 240 с.
4. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>

Есина А.А.

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

Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью

Факторинг – это продажа кредитором прав на требование дебиторской задолженности банку или иному финансовому учреждению. То есть предоставлением данной услуги занимаются не только банки, но и коммерческие организации. Порядок заключения договора факторинга устанавливается гл.23 Гражданского кодекса РФ [1].

Факторинг следует различать с договором цессии. Итак, существенными отличиями факторинга являются:

- возможность применения только в отношении денежных обязательств;
- предоставление услуги возможно только при составлении письменного договора;
- возможность применения не только к взысканию фактических долгов, но и к будущей задолженности;
- не требуется согласие дебитора на совершение сделки;
- при факторинге нельзя передать просроченную задолженность (это возможно только при договоре цессии) [4].

По отношениям между поставщиком, покупателем и факторинговой компанией выделяют два основных вида факторинга – с регрессом и без регресса.

Факторинг с регрессом – такой вид данной финансовой сделки, при котором поставщик обязан вернуть денежные средства факторинговой компании в случае, если покупатель в оговоренный договором срок не исполнил полностью обязательства по платежам (за поставку и вознаграждение фактору). Комиссия фактора при данном виде сделке значительно ниже. Это можно объяснить тем, что в случае неплатежеспособности дебитора убытки, в конечном счете, несет кредитор. Положительной стороной для поставщика является то, что он не изымает собственные средства из оборота.

Факторинг без регресса – такой вид данной финансовой сделки, при котором факторинговая компания берет на себя все риски неплатежеспособности покупателя (дебитора). Суть данного вида факторинга объясняет более высокую стоимость обслуживания – фактор закладывает в стоимость риски неплатежей.

В нашей стране наибольшее распространение получил факторинг с регрессом.

Далее рассмотрим, какими преимуществами обладает факторинг для каждой из его сторон.

Для поставщика (кредитора):

- улучшение финансовых показателей деятельности;
- пополнение оборотных средств и повышение их оборачиваемости;
- возможность предложить покупателям более гибкие сроки оплаты товара;
- простое получение финансовых средств;
- предоставление минимального пакета документов;
- не требуется залог и поручительство.

Для покупателя (дебитора):

- получение отсрочки платежа;
- увеличение товарооборота;
- дополнительная мотивация и поддержка работы ключевых поставщиков без дополнительных рисков и затрат со стороны покупателя.

Для факторинговой компании:

- получение комиссии за предоставление своих услуг.

Применение факторинга имеет и свои недостатки:

- высокий риск факторинговых операций;

- высокая стоимость факторинговых услуг;
- применение факторинга выгодно не всем предприятиям и организациям [2].

Несмотря на то, что для всех трех сторон факторинговой сделки имеются преимущества применения сделки, факторинг относят к высокорисковым операциям. Для факторинговой компании как посредника в данной сделке можно выделить следующие виды риска (с точки зрения носителя риска):

- риск покупателя или должника факторинговой сделки (кредитный риск и риск ликвидности);
- риск продавца или клиента факторинговой компании (риск недобросовестности и мошенничества).

Кредитный риск – риск неоплаты дебитором поставленных товаров, выплаты неполной стоимости или несвоевременность оплаты. Возникает как в результате неплатежеспособности должника, так и из-за его мошеннических действий (например, подлоге документов по поставке).

Риск ликвидности – риск несвоевременной оплаты покупателем поставки, возникающий, если:

- покупатель злоупотребляет доверием поставщика, нарушая условия контракта (например, платит по остаточному принципу);
- есть объективные причины неплатежа (например, сезонность бизнеса);
- имеются обстоятельства непреодолимой силы.

Риск ликвидности может перерасти в кредитный риск, который является более опасным для поставщика.

К рискам недобросовестности и мошенничества можно отнести:

- риск недействительности денежных требований к дебитору (например, при сговоре клиента с дебитором);
- риск прямого платежа (получение средств клиентом в обход фактора);
- риск возврата товара (например, при поставке некачественного товара);
- риск взаимозачетов [3].

Анализируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что факторинг, не смотря на свои недостатки, является удобным способом финансирования. Главным минусом факторинговой операции является ее высокая стоимость, но это компенсируется целым набором услуг, предоставляемых факторинговыми компаниями.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс - Киев: Издательство «Ника-Центр», 2014.
3. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. - М.: АСТ:Астрель, 2014.
4. Ивасенко А.Г. Факторинг. - М.: Вузовская книга, 2013.

Исаева А.О.

*Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор 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: anna1saeva@yandex.ru*

Анализ и совершенствование механизма управления внеоборотными активами (на примере ООО «Кулебакский торговый дом»)

Активы, используемые предприятием в своей деятельности, в балансе делятся на оборотные и внеоборотные.

Внеоборотные активы- это имущество предприятия, а также раздел в бухгалтерском балансе, который в стоимостной оценке отражает состояние этого вида имущества на отчетную дату.

Таким образом внеоборотные активы - это важнейший объект бухгалтерского учета, который образует производственно-техническую базу и определяет производственную мощь предприятия, является важной составляющей интеллектуального потенциала хозяйствующего субъекта.

К внеоборотным активам относятся основные средства (здания, сооружения, оборудование), нематериальные активы (программное обеспечение, зарегистрированные товарные знаки), незавершенное производство, материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы.

По сути, во внеоборотные активы включаются средства труда (станки оборудование), которые потребляются в процессе использования не одномоментно (как материалы), а в течение длительного периода, и обязательства к получению не ранее чем через 12 месяцев.

Актуальность данной темы заключается в том, что основные средства и долгосрочные инвестиции оказывают разностороннее влияние на результаты деятельности предприятия, а так же на его финансовое состояние. Решения о инвестициях и приобретении основных средств очень важны так как они вызывают затраты больших сумм денежных средств и влияют на ведение дел в долгосрочной перспективе.

В ходе работы был проведен анализ основных средств организации ООО «Кулебакский торговый дом».

Анализ наличия, движения и структуры основных производственных фондов за 2014 год показал, что наибольший удельный вес в структуре основных фондов занимали Машины и оборудования, а именно 98,7%. За год ничего не поступило, а выбыло 3094872 руб. на конец года машин и оборудования осталось на 3805587 руб. Удельный вес Транспортных средств увеличился на 7%. На 2015 год основную часть так же сставляют машины и оборудования 51% на конец года. На начало года составляли 91% за год выбыло 846608 руб. машин и оборудования, а поступило только 369084 руб. Транспортные средства увеличились на 40%. На 2016 год доля машин и оборудования опять увеличилась и составила 87%, Транспортные средства составляют 12% от общей доли основных средств.

Далее рассматривается техническое состояние основных фондов, которое характеризуется степенью их изношенности, обновления, выбытия.

Коэффициент обновления за 2016 год высокий, он составляет 0,79 это говорит о том, что обновление основных средств может осуществляться за счет активной части. По группам можно сделать вывод, что обновлялось за анализируемы период только машины и оборудования.

Коэффициент выбытия в динамике за два года уменьшился с 0,52 до 0,21 это говорит о том, что основные фонды предприятия не обновляются.

Коэффициент годности показывает какую долю составляет остаточная стоимость первоначальной стоимости основных средств за период. Высокий коэффициент годности говорит хорошем техническом состоянии.

Коэффициент износа в 2015 и 2016 году маленький, это говорит о хорошем состоянии основных средств.

Далее был проведен анализ эффективности использования основных фондов.

Эффективность, интенсивность использования основных средств можно охарактеризовать такими показателями, как фондоотдача, фондоемкость и фондорентабельность.

Фондоотдача может рассчитываться как по отношению ко всей стоимости производственных основных фондов, так и к стоимости машин и оборудования. Это дает возможность проследить эффективность использования наиболее подвижной и решающей части основных фондов — оборудования.

Фондоотдача за 2015 год равна 39,42 руб. За 2016 год 22,78 руб.

Фондоемкость характеризует стоимость основных производственных фондов, приходящихся на единицу стоимости выпускаемой продукции.

Фондоемкость за 2015 год составляет 0,025 руб. За 2016 год 0,044 руб

Фондоотдача снизилась, это говорит о не грамотном использовании основных фондов.

Фондоемкость показывает сколько копеек затрат в основных фондах содержится в каждом рубле товарной продукции. В динамике фондоемкость должна изменяться. Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных производственных фондов является фондорентабельность. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции. Фондорентабельность – это отношение прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных средств. За 2015 год равна -13,93. За 2016 год 1,56.

Внеоборотные активы занимают высокий удельный вес в структуре баланса предприятия. Одной из основных проблем обеспечения экономического роста производственных субъектов чаще всего является неэффективная политика управления и использования внеоборотных активов. В данных условиях очень важным становятся задачи научно-обоснованного анализа внеоборотных активов. Необходимо привлекать инвестиции, для формирования внеоборотных активов. Необходимо проводить мероприятия по улучшению использования основных средств. Также создавать резервы для увеличения выпуска продукции, роста фондоотдачи и фондорентабельности. Так же в ходе работы был проведен сравнительный анализ и выявлено, что наиболее эффективными способами привлечения средств для обновления внеоборотных активов являются лизинг и банковский кредит.

Литература

1. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ;
2. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ;
3. Коптева Е.П. «Политика управления активами предприятия: теория и методология» //Российское предпринимательство, 2011.
4. Смоленцева Е.В. «Управление внеоборотными активами как элемент финансового менеджмента предприятия . 2014.

Казакова Д.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина**Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23**E-mail: daryana.kazakova.1997@mail.ru*

Управление финансовой деятельностью организации по производству строительных материалов

В условиях рыночной экономики понятие финансовых результатов деятельности предприятий приобретает особое значение. Финансовые результаты являются одним из центральных показателей деятельности организации. В условиях рыночной экономики важнейшим показателем эффективности работы предприятия является прибыль. Правильное управление финансовыми результатами дает возможность предприятию быть конкурентоспособным на рынке, иметь финансово-устойчивое состояние, а также эффективно вести свою деятельность.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции. С экономической точки зрения прибыль — это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С точки зрения хозяйственной прибыль — это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода. Выделяют следующие виды прибыли: валовая прибыль; прибыль от продаж; прибыль до налогообложения; чистая прибыль [4].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании [3].

Выделяют следующие показатели рентабельности:

- рентабельность продукции (продаж) определяется для всей проданной продукции, произведенной товарной продукции или для отдельных изделий.
- рентабельность предприятия.
- рентабельность капитала позволяет определить эффективность использования инвестированных собственниками средств в предприятие и сравнить ее альтернативными источниками получения дохода [1].

Финансовые результаты в условиях рыночной экономики занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовый результат работы предприятия — его прибыль или убыток — один из важнейших показателей его хозяйственной деятельности, так как получение максимально возможной прибыли является целью деятельности предприятия любой формы собственности.

В таблице 1 представим число субъектов розничной торговли в Российской Федерации.

Таблица 1

Число субъектов розничной торговли (тыс. единиц)

	2014	2015	2016
Организации, осуществляющие розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	376,7	380,5	352,3
Индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и	1437,1	1418,7	1384,7

мотоциклами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования тыс.человек			
Розничные рынки	1447	1308	1158
Число торговых мест на рынках, тыс.мест	394,4	352,4	311,0

Из таблицы видно, что число индивидуальных предпринимателей, розничных рынков и торговых мест с каждым годом сокращается. В 2015 году, по сравнению с 2014 годом, индивидуальных предпринимателей сократилось на 18,4 тыс.ед., розничных рынков на 139 тыс.ед. и торговых мест на 42 тыс.ед. В 2016 году, по сравнению с 2015 годом, число организаций сократилось на 28,2 тыс.ед., индивидуальных предпринимателей на 34 тыс.ед., розничных рынков на 150 тыс.ед., торговых мест на 41,4 тыс.мест.

В качестве объекта исследования для данной темы был выбран АО "Навашинский завод стройматериалов". В 2016 году прибыль до налогообложения снизилась на 61484 тыс.руб., прибыль от продаж снизилась на 54598 тыс.руб., чистая прибыль снизилась на 50203 тыс.руб. Данное снижение прибыли вызвано высокими расходами. Прочие доходы в 2016 году, по сравнению с 2015 годом, уменьшились на 2429 тыс.руб. и составили 6439 тыс.руб. Большая доля прочих доходов в 2016 году приходится на уменьшение величины резерва под обесценение финансовых вложений, они составили 2349 тыс.руб. По сравнению с 2015 годом, в 2016 году прочие расходы увеличились на 4624 тыс.руб. и составили 38003 тыс.руб. Большая доля расходов в 2016 году приходится на себестоимость выбывших основных средств (10331 тыс.руб.). За 2016 год показатели рентабельности ниже ключевой ставки банка России (10%). Рентабельность продукции ниже на 3,83%, доходность продукции при прибыли от реализации продукции и чистой прибыли ниже на 5,29% и 3,04% соответственно, и рентабельность активов ниже на 7,75%.

В качестве рекомендаций по улучшению финансовой деятельности можно предложить снижение себестоимости. Для этого можно использовать такие методы как:

- повышение производительности труда. Если заработная плата работников напрямую будет зависеть от количества и качества произведенной им продукции, то они будут стремиться выполнить как можно больше работы.

- сбережение электроэнергии. Для этого предприятию нужно перейти с обычных ламп на энергосберегающие.

- продажа старого оборудования, автотранспорта и сдача недвижимости в аренду.

Предложенные рекомендации позволят предприятию повысить финансовые результаты в своей деятельности.

Литература

1. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности. М.: Издательство «Омега-Л», 2015.
2. Бузырев В.В. Анализ и диагностика хозяйственной деятельности предприятия. М.: КНОРУС, 2013.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. – Минск: "Новое знание", 2014.
4. Финансы организаций (предприятий) под ред. Колчиной Н.В. 2015

Кашицына Ю.А.

*Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор 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: kashicyna96@bk.ru*

Совершенствование управления финансовыми ресурсами предприятия

Финансовые ресурсы – это денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначены для осуществления затрат на расширенное воспроизводство, развитие и содержание непроизводственной сферы, потребление.

Актуальность темы заключается в том, что анализ формирования и использования финансовых ресурсов является основой эффективного управления предприятием.

Давая определение финансовым ресурсам, прежде всего, необходимо четко выделить субъекты финансовых ресурсов, к ним относятся государство, юридические лица, домохозяйства, а также фонды, указанные отношения могут концентрироваться в двух блоках.

Финансовые ресурсы предприятия формируются за счет источников, которые принято подразделять на собственные и заемные, внутренние и внешние. Формирование ресурсов основано на разрабатываемой финансовой политике.

Чтобы выживать в условиях рыночной экономики и предостеречь предприятие от банкротства, нужно знать хорошо, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала, также какую долю должны занимать собственные средства, а какую заемные средства.

Руководство предприятия должно знать, за счет каких источников, ресурсов предприятия будет осуществляться деятельность предприятия, и конечно в какие сферы деятельности будут вкладывать свой капитал.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым, кризисным. Если предприятие способно своевременно производить платежи, и финансировать свою деятельность на расширенной основе, следовательно, это свидетельствует о хорошем финансовом состоянии. Финансовое состояние зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Финансовая деятельность имеет следующие виды:

1. формирование, распределение уставного капитала между собственниками;
2. выполнение обязательств перед собственниками предприятия по выплате им доходов;
3. размещение свободных финансовых ресурсов предприятия и привлечение дополнительных финансовых ресурсов на финансовом рынке;

Финансовые ресурсы являются экономической основой для организации деятельности любого предприятия на принципах самофинансирования. Поэтому, главной задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и улучшения их использования в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Совокупность источников удовлетворения дополнительной потребности в капитале на предстоящий период, обеспечивающий развитие являются источниками формирования финансовых ресурсов.

Принципиально все источники финансовых ресурсов можно представить в виде следующей последовательности:

собственные финансовые ресурсы, внутрихозяйственные резервы, заемные финансовые средства, привлеченные финансовые средства

Выделяют следующие основные направления использования финансовых ресурсов организации:

1. Капитальные вложения;
2. Расширение оборотных фондов;
3. Осуществление научно-исследовательских и опытно конструкторских работ;
4. Уплата налогов;
5. Размещение в ценные бумаги других эмитентов, банковские депозиты и другие активы;
6. Распределение прибыли между собственниками предприятий;
7. Стимулирование работников предприятия и поддержка членов их семей.

Финансовые ресурсы организаций в настоящее время используются также на благотворительные цели. То есть средства передаются детским домам, интернатам, учреждениям здравоохранения, непосредственно отдельным гражданам, а также осуществляется поддержка учреждений культуры, искусства, науки и образования.

Основная цель деятельности коммерческих организаций - это извлечение максимальной прибыли, и следовательно такое направление использования финансовых ресурсов не может быть масштабным.

На основе проведенного теоретического исследования можно определить сущность финансовых ресурсов предприятий следующим образом: финансовые ресурсы - это совокупность средств, в которые входят собственные доходы, накопления, внешние поступления денежных средств. Эти средства предназначены для исполнения обязательств и находятся в распоряжении предприятия:

- перечисления в бюджетную и финансово-кредитную систему;
- расчеты со своими контрагентами при финансировании текущих затрат хозяйственной деятельности;
- финансирование расходов, связанные с инвестиционной деятельностью;
- расчеты по социальным нуждам и стимулированию работников.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую заемные и не привести предприятие к банкротству.

В ходе анализа необходимо изучить:

- состав, структуру, динамику источников формирования капитала предприятия
- определить стоимость отдельных источников капитала, его среднюю цену, и факторы ее изменения
- оценить изменения, произошедшие в пассиве баланса
- обосновать подходящий вариант соотношения собственного и заемного капитала.

Отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), отчет о движении денежных средств (форма № 3) – это основные источники информации и служат для анализа формирования и размещения финансовых ресурсов предприятия.

Предприятие может быть: устойчивым, неустойчивым, кризисным

О хорошем финансовом состоянии говорит способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе.

Следовательно, финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, финансовой и так же коммерческой деятельности.

Последовательность анализа финансовых ресурсов:

На первом этапе рассматривается динамика общего объема, основных составляющих элементов капитала. Определяется соотношение собственного и заемного капитала. В составе заемного капитала изучается соотношение краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств. Определяется размер просроченных финансовых обязательств, и определяются причины просрочки.

На втором этапе рассматривается система коэффициентов финансовой устойчивости предприятия: Коэффициент финансовой независимости; Коэффициент финансовой зависимости; Коэффициент финансового риска.

На последнем этапе оценивается эффективность использования капитала, как в целом, так и отдельных его элементов.

На основании проведенного анализа финансово-хозяйственного состояния организации можно предложить мероприятия, позволяющие улучшить финансовое положение предприятия.

Можно предложить разработать мероприятия по продаже вне оборотных активов и предложений по организации кредитного процесса, и приобретению оборудования в лизинг.

Предложение по увеличению товарооборота предприятия и экономическую эффективность от предложенных мероприятий.

Можно сделать вывод, чтобы оценить эффективность предполагаемых мероприятий нужно дать сравнение экономическим показателям до и после их проведения.

Литература

1. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В. В. Бочаров – СПб. : Питер, 2014. – 240 с
2. Стоянова Е.С. Финансы предприятий.//М.: Изд-во «Перспектива», 2016 – 622 с.
3. Транин Р.В. Финансы. Учебник.// ВО., 2044 – 208 с.

Киселёва К.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Терентьева 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: Kiseleva.ksu@mail.ru*

**Разработка финансовой стратегии развития предприятия
(на примере АО «Муромский завод радиоизмерительных приборов»)**

Вопросы формирования финансовой стратегии актуальны для всех предприятий: крупных и малых, государственных, общественных и коммерческих структур.

Финансовая стратегия при грамотном построении дает возможность не только создать условия для обеспечения предприятия финансовыми ресурсами и оптимизации рисков, но и сформировать пакет стратегических целей для дальнейшего эффективного развития предприятия [1].

Проблема выбора финансовой стратегии деятельности предприятия напрямую связана с необходимостью принятия решений в рыночных условиях. Здесь основное внимание отводится оценке текущего состояния субъекта хозяйственной деятельности.

Приоритетными в данном направлении исследований являются обоснованный прогноз направлений развития предприятия, выработка конкретных рекомендаций для недопущения возможных ошибок и просчетов и констатирование фактического состояния дел [2].

В этой связи в аспектах финансовой стратегии особое внимание уделяется таким вопросам как экономическая сущность и значение финансовой стратегии, и её роль в управлении предприятием, а также видам финансовых стратегий, способам осуществления выбора стратегии.

Финансовая стратегия понимается как план действий и мер по обеспечению предприятия денежными средствами, охватывающего вопросы формирования финансов, решающего задачи по обеспечению финансовой устойчивости предприятия на рынке [3].

Проведен анализ актива и пассива балансов за 2014-2016 годы, и дана оценка ликвидности, рентабельности, платёжеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности АО «Муромский завод радиоизмерительных приборов». Финансовые коэффициенты, рассчитанные и использованные в работе, позволяют охарактеризовать соотношения между статьями бухгалтерской отчётности, включающей в себя все данные о финансовом положении предприятия и о результатах его деятельности за отчётный период.

Анализ бухгалтерского баланса предприятия выявил положительную динамику имущества и источников средств предприятия за исследуемый период: увеличение итога баланса, отсутствие долгосрочной дебиторской задолженности, увеличение доли собственного капитала, рост прибыли предприятия.

В результате проведённого анализа ликвидности предприятия было выяснено, что в целом баланс на 01.01.2017 г. нельзя назвать полностью ликвидным, так как в течение всего исследуемого периода присутствует платёжный недостаток наиболее ликвидных активов (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений). Но данный недостаток, можно сказать, полностью компенсируется избытком других, менее ликвидных групп.

Также были рассмотрены недостатки существующей финансовой стратегии АО «Муромский завод радиоизмерительных приборов», и на основании сделанных в аналитической части выводов выявлены её слабые места.

Таким образом, в области разработки финансовой стратегии, предложенные мероприятия (а именно: разработка и внедрение в производство товаров массового потребления, открытие дополнительных офисов продаж, проведение рекламной компании) по оптимизации стратегии финансирования существенно изменят состав и структуру имущества предприятия, приведут к определенному перераспределению денежных потоков, положительно повлияют на финансовое состояние АО «Муромский завод радиоизмерительных приборов».

Литература

- 1.Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. - Киев: Эльга, Ника - Центр, 2014. - 720 с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. - М.: Гардарики, 2013. - 296 с.
- 3.Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. - 576 с.
- 4.Официальный сайт АО «Муромский завод радиоизмерительных приборов» URL: <http://www.mzrip.ru>

Климовцов В.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: vlad210196@rambler.ru*

Оценка и управление денежными потоками предприятия

Регулирование денежных средств и их потоков представляет собой одну из главных задач управления любого предприятия. В Российской Федерации одной из главных целей управления денежными потоками является – поддержание сбалансированности между массой поступления и платежей денежных средств в каждый определенный период времени.

Эффективность такого управления денежными потоками обеспечивает уменьшение потребностей того или иного предприятия в заемном капитале [3].

Цель данной научной работы заключается в исследовании сущности управления денежными потоками, а так же рассмотрение методов анализа и оценки денежных потоков.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что регулирование денежных средств, и их потоков на предприятии является важнейшим финансовым стимулятором обеспечения ускорения оборота капитала организации [1]. Данному явлению может поспособствовать уменьшение продолжительности производственного и финансового циклов, а так же снижение необходимости в заемном капитале [5].

Процесс оптимизации денежных потоков организации является наиболее значимым и представляет собой деятельность направленную на выбор оптимальных форм их организации с учетом особенностей деятельности организации. Данная оптимизация может быть реализована при помощи построения разнообразных моделей потоков денежных средств и оценки их эффективности [4].

Анализ финансового состояния предприятия и его денежных потоков изучался на основе ОАО «Муромтепловоз». Прямой метод данного анализа основывается на вычислении притока и оттока финансов организации по трем различным операциям: текущей, инвестиционной и финансовой.

За время анализа у предприятия наблюдается рост поступлений денежных средств, и увеличение количества платежей по своим обязательствам. Самая большая доля поступлений к 2016 году составили поступления от текущих операций – 95,70%, на следующем месте от финансовых операций – 4,3% и всего 0,004% - поступления от инвестиционных операций. Данные анализ свидетельствует о низкой работе на предприятии инвестиционной деятельности.

Различные поступления от тех или иных финансовых операций в течении исследуемого периода состоят из получений кредитов и займов. На основании этого можно сделать вывод о том что предприятия пока не может обойтись без заемных средств.

Основой исследования движения денежных средств предприятия косвенным методом являются баланс, отчетность о прибыли и убытках, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибыли и убытках. Коэффициентный анализ так же является частью анализа денежных потоков. Он направлен на изучение уровней и их отклонения от плановых значений относительных показателей, которые характеризуют данные денежные потоки [2].

Таким образом, проблемы исследования и анализа денежных потоков предприятия являются наиболее актуальными при изучении деятельности той или иной организации. Так, предприятие может являться прибыльным согласно данным бухгалтерской отчетности, но и испытывать значительные финансовые трудности в оборотных средствах.

Эффективное управление денежными потоками позволяет добиться финансовой и технологической стабильности предприятия на всем этапе его функционирования.

Литература

1. Анисимов А. Ю. Организационно-функциональный механизм управления денежными потоками: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва., 2009.
2. Гутова А. В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты // Финансовый менеджмент. – 2014. – №4. – С. 53.
3. Рындина Е. С. Управление денежными потоками на предприятии // Политика, экономика и инновации. – 2016. - №1 (3). – С. 18.
4. Тинякова В. И. Управление денежными потоками предприятия: проблемы и методы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. - №2. – С. 94-95.
5. Толстых А.А., Толстых Е. С., Седлов И. В. Механизм управления и характеристика методов управления денежными потоками // Территория науки. – 2012. - №3. – С. 69.

Костаков М.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: kostakov_mmm@mail.ru

Совершенствование системы управления и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами

Распространенным явлением в деятельности предприятий и организаций является предоставление отсрочки платежа за поставку продукции, оказание услуг или выполнение работ. Это приводит к формированию дебиторской задолженности у поставщика или исполнителя и кредиторской задолженности у потребителя или заказчика.

Дебиторская задолженность представляет собой денежные средства, поступление которых ожидается в течение определенного времени. На ее размер влияют следующие факторы [2]:

- масштаб деятельности предприятия, определяющий объем поступлений и платежей и, как следствие, возможность предоставления отсрочки платежа;
- финансовое состояние предприятия в анализируемом периоде;
- сложившиеся деловые связи и система работы с партнерами.

Очень эффективным может стать внедрение системы контроля дебиторской и кредиторской задолженности в рамках системы внутреннего контроля. Обязательным условием внедрения такой системы является бухгалтерский учет задолженности на конкретную дату с ее своевременной инвентаризацией.

Внедрение системы контроля дебиторской и кредиторской задолженности требует выполнения следующих условий [1]:

- наличие у персонала, занимающегося управлением дебиторской и кредиторской задолженностью, специальных знаний и навыков в области экономики, налогов и финансового менеджмента;
- разработка формы договора с покупателями и потребителями услуг, предусматривающей специальные условия, определяющие порядок его исполнения, в том числе порядок взаиморасчетов;
- оценка кредитоспособности контрагента на основе сбора и анализа кредитной информации из различных внутренних и внешних источников и информации банка потенциального партнера;
- оптимизация процесса реализации продукции (работ, услуг), в том числе определение наиболее благоприятного срока расчетов с контрагентами;
- определение предельной суммы возможных сделок с целью максимизации прибыли и минимизации сомнительных долгов;
- взыскание долгов с дебиторов и своевременное проведение взаиморасчетов в погашение обязательств перед кредиторами;
- своевременная инвентаризация расчетов и обязательств с последующей выверкой взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами;
- получение необходимой информации о контрагенте из официально публикуемой бухгалтерской отчетности;
- прогнозирование финансовой устойчивости партнера;
- применение скидок при досрочной оплате покупателем своих обязательств.

Таким образом, система управления дебиторской и кредиторской задолженностью представляет собой сложную многокомпонентную систему, направленную на ускорение погашения дебиторами своих обязательств. Эффективное функционирование данной системы способствует ускорению оборачиваемости средств в расчетах, позволяя предприятию своевременно погашать обязательства перед кредиторами.

Литература

1. Найдёнова Р.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Р.И. Найдёнова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найдёнов. - М.: КНОРУС, 2017. - 208 с.
2. Финансовый менеджмент : учебник / В.Ю. Барашьян, В.Д. Бджола, О.Г. Журавлева [и др.]; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьян. — Москва : КНОРУС, 2017. - 520 с. - (Бакалавриат).

Кочнов С.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: kochnov.sergey@yandex.ru

Анализ движения денежных средств на примере ПАО "Русполимет"

В российской промышленной отрасли предприятия самостоятельно выбирают стратегию и тактику своего экономического развития. Поэтому движение денежных средств представляет собой непрерывный процесс. Имеющийся объем финансовых средств для каждого предприятия индивидуален и определяет платежеспособность отдельно взятого предприятия той или иной отрасли. Денежные средства выступают в качестве посредника во всех финансовых и экономических расчетах, для обеспечения бесперебойного кругооборота средств предприятия. Поэтому каждый хозяйствующий субъект должен учитывать два взаимно исключающих обстоятельства – поддержание текущей платёжеспособности и получение дополнительной прибыли от инвестирования свободных денежных средств.

Металлургический комплекс является одной из базовых отраслей и вносит большой вклад в экономику России. В апреле 2017 г. погрузка черных металлов на сети РЖД снизилась на 3,3 % к уровню прошлого года и составила 5,8 млн т. Всего с начала 2017 г. по железной дороге было отправлено 24,5 млн т. черных металлов, что на 4,7 % выше уровня 2016 г. [4].

С 2010 по 2014 гг. выручка металлургического производства России выросла на треть, достигнув показателя 4,9 трлн. рублей. Наибольший импульс к росту отрасль получила в 2011 и 2014 гг. - 22% и 13% соответственно, а в 2012 и 2013 гг. выручка предприятий сокращалась на 0,2% и -3% соответственно. При этом себестоимость в металлургии росла из года в год.

Сальдированный финансовый результат предприятий, занятых добычей металлических руд, увеличился к октябрю 2017 года на 21.1 млрд. руб., до 217.3 млрд. руб. Однако в годовом сравнении снижение составило 14% — в январе-сентябре отставание от аналогичного периода 2016 года составляло 13.4%. Доля прибыльных рудодобывающих предприятий повысилась с августа с 60.6% до 71.7%, опережая результат января-октября 2016 года на 3.3 п. п. Прибыль снизилась в годовом сравнении на 12.9%, составив 227 млрд. руб.

В рамках выполнения исследования было проанализировано управление движением денежных средств ПАО «Русполимет», которое было основано в 1866 году на базе местного топлива и месторождения небогатых железных руд [2].

ПАО «Русполимет» – специализированный завод по производству кольцевых заготовок для авиационной и ракетно-космической отраслей, а также других отраслей промышленности. Авиационная промышленность России – одна из наукоемких, высокотехнологичных и системообразующих отраслей народного хозяйства. В течение последних нескольких лет идет активное реформирование всего авиастроительного сектора, который даст мощный толчок развитию множества смежных отраслей и станет одним из катализаторов формирования инновационной экономики.

По результатам проведенного анализа в целях повышения эффективности управления денежными потоками, можно дать следующие рекомендации [1].

- мероприятие по оптимизации денежного потока, т. е. создании программного обеспечения, которое бы позволило взять под оперативный контроль всю финансовую деятельность предприятия;
- мероприятие по оптимизации затрат за счет оптимизации энергоресурсов;
- мероприятие по увеличению денежного притока, за счет увеличения выпуска колец авиационного назначения

Проведение данных мероприятий позволит предприятию увеличить производительность труда персонала предприятия, увеличить выручку от реализации продукции, оптимизировать

затраты предприятия, повысить конкурентоспособность, увеличить прибыль и рентабельность предприятия, а также оптимизировать денежные потоки предприятия [3].

Литература

1. Овсийчук М.Ф. Управление денежными средствами предприятия // Аудитор. - 2016. - №5. - с. 37-42.
2. Официальный сайт предприятия ПАО «Русполимет» – Режим доступа: <http://www.ruspolymet.ru>
3. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / С.М. Пястолов. - М.: Мастерство, 2015. - 336 с.
4. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Кошеваров С.В.

*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: sery.koshewarov@yandex.ru*

Умелое управление оборотными средствами как залог процветания предприятия (на примере ПАО «Русполимет»)

Оборотные средства представляют собой денежные средства, авансированные предприятием для планомерного образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих выполнение предприятием производственной программы и своевременность осуществления расчетов.

От состояния оборотных средств зависят многие показатели финансово-хозяйственной деятельности, поэтому как их недостаток, так и излишек может существенно сказаться на финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивое финансовое состояние, перебои в производственном процессе и, как следствие, снижение объема производства и прибыли. В свою очередь, завышение размера оборотных средств снижает возможности предприятия производить капитальные затраты по расширению производства.

Следует отметить, что состояние оборотных средств большинства российских предприятий в последние годы серьезно ухудшилось вследствие как локальных, так и общих причин (разрушение единого экономического пространства, падение уровня производства, рост цен на факторы производства и т.д.), поэтому особую актуальность приобретает разработка мероприятий по эффективному управлению ими.

Объектом исследования выступило публичное акционерное общество «Русполимет» – единственный на территории России и СНГ специализированный производитель кольцевых заготовок и дисков ответственного назначения, уникальный металлургический и металлообрабатывающий комплекс с полным производственным циклом – от выплавки широкого спектра специальных сталей и сплавов до изготовления кольцевых заготовок и дисков различной геометрии и широкого диапазона типоразмеров.

За все время своей успешной деятельности ПАО «Русполимет» зарекомендовал себя как опытный и ответственный производитель по обработке сложных сплавов, немагнитных коррозионностойких сталей, углеродистых и легированных сталей, сплавов на основе никеля и титана, медных и алюминиевых сплавов.

Проведенный анализ состояния оборотных средств показал, что на протяжении всего исследуемого периода оборотные активы занимают около 60% от общей суммы имущества предприятия. В структуре оборотных активов наибольший удельный вес имеют дебиторская задолженность (около 50% по состоянию на 31.12.2016 г.) и запасы (на конец 2016 года они составили 32% от общей суммы оборотных активов предприятия). Денежные средства среди оборотных активов занимают наименьшую долю (по состоянию на 31.12.2014 и 31.12.2015г. их доля составляла не больше 1%, однако к концу 2016 г. наблюдается значительное увеличение показателя – до 18%).

В процессе оценки обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами определено наличие излишка собственных оборотных средств. Основной источник формирования запасов по состоянию на 31.12.2014 – 31.12.2015 гг. – собственные средства, на 31.12.2016 г. – краткосрочные кредиты.

Относительные показатели обеспеченности предприятия собственными средствами на 31.12.14 и 31.12.15 соответствуют нормативным значениям, однако по состоянию на 31.12.16 наблюдается значительное их ухудшение.

Отметим также, что по отдельным показателям эффективности использования оборотных средств, в течение исследуемого периода, наблюдается отрицательная динамика.

Таким образом, подводя итоги вышесказанного, необходимо разработать мероприятия по управлению оборотными средствами, как в целом, так и по отдельным их элементам.

В частности, для обеспечения бесперебойного производства продукции в нужном количестве, в установленные сроки и достижения на основе этого полной реализации выпуска при минимальных расходах на содержание запасов необходимо разработать рекомендации по управлению товарно-материальными запасами.

Эффективное управление запасами позволит:

- уменьшить производственные потери из-за дефицита материалов;
- ускорить оборачиваемость этой категории оборотных средств;
- свести к минимуму излишки товарно-материальных запасов, которые увеличивают скорость операций и «замораживают» дефицитные денежные средства;
- снизить риск старения и порчи товаров;
- снизить затраты на хранение товарно-материальных запасов.

Литература

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) и часть вторая от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О бухгалтерском учете".
3. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.07.2001 N 2806)
4. Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.12.2002 N 4085)
5. Общий и финансовый менеджмент: монография / Ф.М. Узденова, А.И. Аджиева, О.Б. Скрипник, Л.С. Боташева, Л.С. Боташева, Т.М. Борлакова, З.К. Кулова, У.М. Лайпанов, З.М. Лайпанова, Ф.З. Семенова, С.К. Тхагапсова, Н.Т. Эльгайтарова, Ф.М. Шаркова, Л. — Москва : Русайнс, 2016. — 247 с.
6. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. — Москва : КноРус, 2017. — 208 с.
7. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Н.В. Никитина. — Москва : КноРус, 2016. — 328 с.

Кузнецов Д.С.

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: kuznec_ov_s@mail.ru

Управление финансовыми результатами деятельности предприятия на примере ООО «Центр Бухгалтерских Услуг»

В достоверной информации о финансовом состоянии предприятия в рыночной экономике заинтересованы многие ее пользователи: как внутренние (учредители, акционеры, администрация, работники предприятия), так и внешние (поставщики, покупатели, кредиторы, страхователи, государственные органы, потенциальные инвесторы и др.). Однако их интересы не всегда совпадают, поэтому существует объективная потребность в независимой оценке финансовой информации специалистами, имеющими соответствующую подготовку, квалификацию, опыт и разрешение на право оказания подобного рода услуг, т.е. аудиторами. Независимое подтверждение информации о результатах деятельности предприятий и соблюдение ими законодательства необходимо государству для принятия решений в области экономики и налогообложения. Наличие достоверной информации позволяет повысить эффективность функционирования рынка капитала и дает возможность оценивать и прогнозировать последствия принятия экономических решений.

На 31.12.2017 г. в России количество аудиторских организаций и аудиторов составило 5100 ед., что ниже, чем в 2015 г. на 600 ед. или на 10,5%. При этом занятыми аудиторской деятельностью оказались 21500 чел., что ниже, чем в 2016 г. на 2600 чел. или на 10,8%. Тем не менее, количество аудиторов, сдавших квалификационный экзамен на получение единого аттестата, ежегодно увеличивается в среднем на 100 чел. На 31.12.2017 г. в России насчитывалось 3500 аттестованных аудиторов. Наибольшее количество организаций, предоставляющих аудиторские услуги, расположено в Центральном федеральном округе – 47,73 % от всего числа аудиторских организаций.

Объем аудиторских услуг возрастает из года в год и в 2017 году составил 56,1 млрд.руб., что 2,5 млрд. руб. или 4,7 % больше, чем в 2016 году. При этом необходимо отметить, постоянный рост объема оказанных услуг. Но учитывая средний темп инфляции за изучаемый период, равный 6,7%, то можно отметить, что реальные доходы аудиторских компаний снижаются. При этом снижение реальных доходов никак не связано со снижением количества клиентов аудиторских организаций. В 2017 году была проаудирована отчетность 71841 организации, что на 3984 организации или 5,9 % больше, чем в 2016 году. Основными факторами, отрицательно влияющими на деятельность субъектов рынка аудиторских услуг, можно отметить следующие: недостаточный спрос на аудиторские услуги и неплатежеспособность заказчиков [1].

Объектом исследования выбрано предприятия ООО "Центр Бухгалтерских Услуг", которое осуществляет составление бухгалтерской и налоговой отчетности, ведение бухгалтерского и налогового учета, консультирование предпринимателей и физических лиц [2].

В результате проведенного анализа прибыли было выявлено, что для стабильной работы компании ООО "Центр Бухгалтерских Услуг" следует провести ряд мероприятий относительно стабилизации финансовых показателей [3]:

- для улучшения показателя «выручка от реализации» необходимо увеличить объемы предоставления консультационных услуг при помощи маркетинговых мероприятий, ввести сопутствующие юридические и бухгалтерские услуги, связанные с деятельностью предприятия;
- для привлечения новых клиентов улучшить качество консалтинга, усовершенствовать систему ценообразования на услуги с учетом конкурентоспособности;
- для роста показателей прибыли необходимо понизить удельный вес себестоимости за счет использования современных технологий, оказания услуг дистанционного обслуживания клиентов.

- организовать проведение тренингов по повышению квалификации основных работников;
- обеспечить основных работников офиса более совершенной компьютерной техникой;
- установить программное обеспечение для расчета страховых взносов по обязательному страхованию, в целях снижения времени обслуживания одного клиента предприятия;
- организовать проведение активной рекламной кампании.

Литература

1. Будуева К.Д. Статистический анализ рынка аудиторских услуг в России // Огарев-online: сетев. журнал – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/statisticheskij-analiz-rynka-auditorskikh-uslug-v-rossii>
2. Официальный сайт ООО "Центр Бухгалтерских Услуг". – Режим доступа: <http://cbu23.ru/>
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., - Мн.: Новое знание, 2012. - 668с.

Кузнецов С.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:kuznec_ov_s@mail.ru

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

В современной рыночной экономике управление и анализ финансовыми результатами играет важную роль в деловой жизни хозяйствующего субъекта. Помимо этого, благоприятный финансовый результат свидетельствует также об эффективном и подходящем применении активов компании, ее основного и оборотного капитала.

Финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия отображают в целом результативность применения его экономического потенциала. Он включает в себя кадровый, технический, производственный и финансовый потенциал и определяет единые возможности, а кроме того, конкретные виды экономической деятельности предприятия [1].

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

- оценку изменений согласно каждому признаку за рассматриваемый промежуток (горизонтальный анализ);
- оценку структуры показателей доходности и ее изменение в динамике (вертикальный анализ); – рассмотрение динамики изменения показателей за ряд отчетных этапов,
- выявление уровня воздействия разных условий на величину полученной прибыли и факторов их изменения.

Основными источниками для проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- Накладные на отгрузку продукции,
- Отчет о финансовых результатах,
- Данные аналитического бухгалтерского учета по счетам 46, 47, 48, 80, финансовой отчетности ф.2 "Отчет о прибылях и убытках",
- Соответствующие таблицы бизнес- плана предприятия.

Основными экономическими результатами финансово- хозяйственной деятельности предприятия являются, объем выпущенной и реализованной продукции, стоимость имущественного комплекса предприятия, прибыль.

Показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия подразделяются на две основные группы.

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

Задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия:

- Систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли,
- Оценка работы предприятия по использованию возможности увеличения прибыли и рентабельности,
- Определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты,
- Выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности,
- Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Анализ балансовой прибыли начинается с общей оценки за анализируемый период. Затем необходимо проанализировать балансовую прибыль в динамике (за ряд лет).

После этого необходимо проанализировать изменение каждого показателя за текущий анализируемый период.

В заключении необходимо проанализировать изменение удельного веса каждого вида дохода в балансовой прибыли на начало и конец периода. Проанализировав финансовые итоги деятельности предприятия, существенную роль имеет анализ факторов, оказывающих положительное или негативное влияние на финансовую деятельность предприятия.

Факторы, определяющие успех предприятия:

- Контроль над конкурентами
- Ориентация на запросы клиентов
- Учет конъюнктуры рынка
- Четкое определение целей
- Сплоченность сотрудников

Управление факторами, влияющими на экономические результаты деятельности предприятия, направлено на обеспечение ритмичности производства, совершенствование его организации, улучшение снабжения необходимыми ресурсами, снижение издержек производства, получение прибыли в размере, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

Руководство вышеперечисленными факторами, воздействующими на финансовые итоги деятельности компании, ориентировано на обеспечение ритмичности производства, усовершенствование его организации, улучшение снабжения нужными ресурсами, сокращение издержек производства, получение прибыли в объеме, обеспечивающем техническое и финансовое развитие предприятия.

Литература

1. Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия // КноРус.-2015. -32 с.
2. Силифонкина И.А., Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие [Текст]/ И.А., Силифонкина : изд-во ТГНУ: 2012.- 75с.

Лавренчук К.Ю.

*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: k.tokareva94@mail.ru*

Порядок учета и аудита расчетов с персоналом по оплате труда на предприятии

Одной из основных статей расходов в любой организации является оплата труда персонала. Важным считается не только правильность отражения расчета по заработной плате сотрудников, но и правильность расчета сумм, которые причитаются к выплате каждому сотруднику.

Заработная плата – это вознаграждение за труд работника. Размер заработной платы зависит непосредственно от квалификации работника, сложности той работы, которую он выполняет, её количества и качества [1].

Актуальность данной статьи выражена в том, что учет расчетов с персоналом по оплате труда – это один из самых ответственных, трудоемких и важных участков бухгалтерского учета.

В организациях существует разделение оплаты труда на основную и дополнительную. К основной заработной плате относятся выплаты за фактически отработанное время, согласно окладу и тарифным коэффициентам. К дополнительной же оплате относятся выплаты за не проработанное время, такие как:

- оплата ежегодного очередного отпуска;
- пособия по временной нетрудоспособности;
- и прочее.

В коммерческих организациях бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда осуществляется на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». По кредиту данного счета отражаются следующие суммы:

- оплаты труда, причитающиеся работнику организации;
- начисленных пособий по социальному страхованию пенсий и прочих аналогичных сумм;
- начисленных доходов от участия в капитале организации (дивидендов).

По дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» отражаются выплаченные суммы оплаты труда, премий, пособий по временной нетрудоспособности, пенсий, дивидендов, а также суммы налогов, которые были начислены, платежи по исполнительным документам и прочих удержаний.

Кредитовое сальдо по счету 70 показывает, какую задолженность имеет организация перед своими работниками по начисленной, но еще не выплаченной заработной плате [2].

Бухгалтерия организации осуществляет строгий контроль за учетом труда и его оплаты, как своими силами, так и с помощью проведения аудита.

Целью проведения аудиторской проверки операций по оплате труда является формирование мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности на предприятии и пояснениях к этой отчетности в области расчетов с персоналом по оплате труда, а также соответствия порядка ведения бухгалтерского учета данных операций законодательству Российской Федерации [5].

В качестве основных направлений аудита расчетов по заработной плате с персоналом принято выделять: оценку уже существующей системы расчетов с персоналом и её эффективности; оценку состояния аналитического и синтетического учета операций по оплате труда в организации в контрольном периоде; оценку того, полностью ли отражены совершенные операции в бухгалтерском учете; проверку соблюдения налогового законодательства на предприятии по операциям, связанным с расчетами по заработной плате с персоналом; проверку соблюдения законодательства по социальному страхованию и обеспечению; а также по расчетам с внебюджетными фондами [3].

Аудит расчетов с персоналом по оплате труда осуществляется в три этапа.

Первый этап расчетов с персоналом по оплате труда включает в себя контроль за соблюдением нормативно-правовых актов, которые касаются трудового законодательства, правильности начисления различных видов как оплат, так и удержаний, правильности ведения учета расчетов, как в разрезе по каждому физическому лицу, так и в целом по предприятию, правильности начисления выплат социального характера, а также налогов и платежей с фонда оплаты труда.

Следующим этапом выступает проведение аудиторской проверки. На этом этапе аудита расчетов с персоналом по оплате труда, выполняется ряд следующих процедур:

- оценка системы внутреннего контроля и бухгалтерского учёта расчётов по оплате труда с сотрудниками;
- установление достоверности производимых начислений и выплат сотрудниками и отражение их в учёте;
- определение законности и полноты удержаний из заработной платы;
- проверка организации аналитического учёта расчётов по оплате труда с сотрудниками на предприятии, а также установление связи синтетического и аналитического учёта;
- контроль над соблюдением организации налогового законодательства по тем организациям, которые напрямую связаны с производимыми расчетами с персоналом по оплате труда.

Для проведения ряда вышеперечисленных процедур используются следующие источники информации: документы о приеме, увольнении и переводе работников организации; первичные документы (к таким относят унифицированные формы первичной документации); регистры бухгалтерского учета и финансовая бухгалтерская отчетность [3;4].

Завершающим этапом проверки является составление аудиторского заключения. На этом этапе аудитор регистрирует в рабочей документации ошибки и нарушения, которые он выявил в ходе проверки, а также выражает свое мнение. Все выводы аудитор должен обосновать данными проверенных первичных документов и учётных регистров и привести контрольные арифметические расчеты, которые он производил в ходе аудиторской проверки. Помимо всего этого, аудитор также должен предложить свои методы для усовершенствования учёта расчетов с персоналом по оплате труда [4].

Таким образом, участок расчетов с персоналом по оплате труда является одним из самых важных участков бухгалтерского учета на любом предприятии. От независимости и прозрачности распределения средств на заработную плату сотрудников зависит уровень материальной заинтересованности этих сотрудников в количестве и качестве выполняемых ими работ.

Регулярное проведение аудиторской проверки учета расчетов с персоналом по оплате труда в организации позволяет избегать ошибок в будущем. Введение на предприятии мероприятий, разработанных при проведении аудита позволяет вести качественный, верный и своевременный учет расчетов по оплате труда с сотрудниками.

Литература

1. Астахов В. П. Бухгалтерский учет от А до Я: учебное пособие / В. П. Астахов. – Ростов на Дону: Феникс, 2016.
2. Винокур И. Р. Бухгалтерский учет: теория и практика / И. Р. Винокур. – М.: Бухгалтерский учет, 2015.
3. Жуков А. Аудит системы стимулирования и оплаты труда / А. Жуков // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2014. – №8.
4. Подольский В. И. Аудит: учебник для вузов / В. И. Подольский, А. А. Савин, Л. В. Сотникова и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2016
5. Юдинцева Л. А. Определение объектов проверки в рамках риск-ориентированного подхода в аудите / Л. А. Юдинцева // Аудитор. – 2016. – №5.

Леухина К.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: economicsmivlgu@gmail.com

Диверсификация производства как один из способов управления финансовыми результатами деятельности предприятия

Управление финансовыми результатами деятельности предприятия занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием [2]. Одним из эффективных способов повышения прибыли и рентабельности предприятия является диверсификация производства.

Разработаем бизнес-план по предоставлению клиентам нового вида услуг на примере исследуемого предприятия ООО «Альфа-М», которое является торгово-сервисным центром - официальным дилером АвтоВАЗ. Дополнительным видом услуг можно предложить открытие автомойки, что является удачным решением, т.к. осмотр и ремонт в сервисном центре осуществляется только чистого автомобиля. К тому же ООО «Альфа-М» располагает необходимой площадью для оборудования автомойки.

Таким образом, автомойка оказывает услуги по мойке машин, ее полировке, химической уборке салона, мойке двигателя.

Основную конкуренцию будут составлять крупные, известные во всем городе предприятия, но таких автомоек в городе две. Главные методы борьбы с конкурентами – более выгодные предложения, акции, скидки, качественные услуги, их доступность, эффективная реклама. Огромным преимуществом нашей автомойки является то, что она находится в одном комплексе с сервисным центром, поэтому спрос на наши услуги будет обеспечен в течение всего года. Потенциальные клиенты – мужчины и женщины в возрасте 25-55 лет, имеющие автомобиль.

SWOT-анализ позволяет выявить преимущества и недостатки, а также сильные и слабые стороны выбранной деятельности [1]. Главное преимущество в нашем случае - наличие юридического лица, т.е. организационно-правовые вопросы (создание юридического лица, выбор системы налогообложения и т.п.) уже решены, наличие в комплексе сервисного центра, что обеспечивает постоянный спрос на предоставляемые услуги, хорошая деловая репутация организации; наличие сайта у организации; наличие административного персонала, который будет обслуживать не только сервисный центр, но и автомойку; выгодное расположение.

Автомойка будет работать по тому же графику, что и торгово-сервисный центр (300 часов в месяц). Работать будут две бригады по 2 человека. Административный персонал, бухгалтерия, а также сайт организация уже имеет.

Организационно-правовые вопросы по осуществлению нового вида услуги можно решить внесением изменений в действующий устав организации и добавлением нового вида деятельности. Также для открытия автомойки необходимо получить санитарно-эпидемиологическое заключение, разрешения комитета архитектуры, санэпидстанции, управления охраны окружающей среды, пожарной охраны и охраны труда на оказание услуг по мытью транспортных средств.

Автомойка находится в одном комплексе с сервисным центром, что позволяет поддерживать спрос на услуги в течение всего года, а не только в сезон, стоимость предоставляемых услуг в течение года не будет зависеть от сезона. Следует доработать сайт и сообщить клиентам о предоставлении новой услуги. Помимо этого необходимо разместить рекламу на рекламных щитах, а также в местных СМИ.

Поскольку помещение для автомойки уже есть, его необходимо только оборудовать. Необходимо наладить систему поступления воды, ее последующей фильтрации, очищения, вывода. В число необходимых приспособлений входят такие инструменты, как пылесосы, ручные мойки, компрессорные установки.

Расходы на открытие автомойки составят 940 000 рублей. Отметим, что ООО «Альфа-М» не располагает собственными денежными средствами для открытия автомойки, поэтому данные средства будут заемными. Банк может предоставить ООО «Альфа-М» кредит в размере 940 000 рублей на 2 года под 15% годовых. Ежемесячные расходы составят 205 000 рублей. Прогнозируемый ежемесячный доход 245 000 рублей. Чистая прибыль – 40 000 рублей. Срок окупаемости проекта – 2 года. Рентабельность продаж – 16,3%.

Возможные риски: форс-мажорные обстоятельства, *высокие требования СЭС, сезонное снижение спроса на услуги, слабый уровень рабочих кадров, риски технологические.*

Таким образом, разработанный бизнес-план открытия автомойки, как нового вида услуг ООО «Альфа-М», позволит данной организации увеличить в будущем прибыль организации, привлечь новых клиентов, вследствие чего увеличится спрос на все предлагаемые товары и услуги. Для реализации данного проекта ООО «Альфа-М» будет вынуждено привлечь заемные средства сроком на 2 года, что на этот период повлечет незначительное ухудшение финансового положения организации, снижение уровня платежеспособности. Но через 2 года кредит будет погашен, а мойка начнет приносить прибыль, в результате чего финансовое положение ООО «Альфа-М» значительно улучшится. Так, ежегодная прибыль автомойки составит 480 000 рублей. На наш взгляд, реализация данного проекта положительно отразится на финансовых результатах деятельности анализируемого предприятия.

Литература

- 1.Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Омега-Л, 2014 г. - 351 с.
- 2.Журкина Т.А., Коротеев В.П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Российское предпринимательство. – 2015 г. - №16. – С. 323-328

Личадеева А.М.

Научный руководитель: к.э.н., доцент О.А. Сычева

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: hip_hop012@mail.ru

Пути улучшения финансовых результатов предприятия ООО «Станкоресурс»

Актуальность темы в том, что финансовый результат деятельности предприятия заключается в получении максимальной прибыли от финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства.

Понятие «финансовый результат» разные современные экономисты и аналитики понимают по своему, например:

Ковалев В.В. пишет, что финансовый результат - это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли [2].

Шеремет А.Д. рассматривает это, как итоги хозяйственной деятельности предприятия или его подразделений, прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала [3].

Балабанов Э.Т. считает, что это положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг [1].

Представим в виде рисунка, что будет являться конечным финансовым результатом для предприятия, для государства деятельности коммерческого предприятия и для собственника (инвестора).

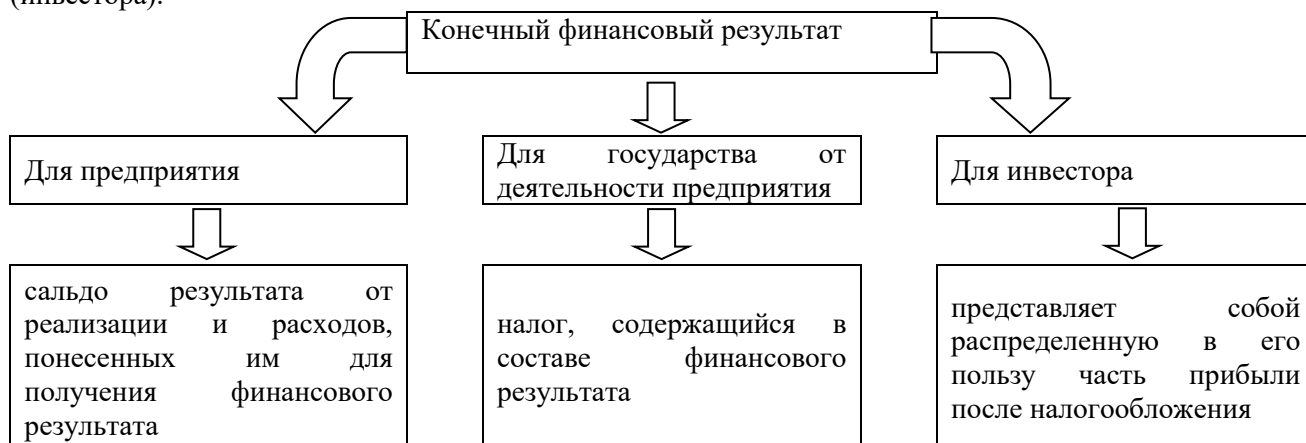


Рис.1- Конечный финансовый результат для предприятия, для государства от деятельности предприятия, для инвестора

Анализ проведенный по данным ООО «Станкоресурс» показал, что финансовый результат в 2017 году составил 182 тыс. руб., по сравнению с предыдущим 2016 годом произошло снижение на 52,73% или 203 тыс. руб. Общий объем товарной продукции в 2017 году вырос и составил 75457,9 тыс. руб. Темп роста в 2017 году по отношению к 2016 году составил 1,03% - в действующих ценах.

Финансовое состояние предприятия не устойчиво, предприятие близко к банкротству, так как у предприятия не достаточно общих источников формирования запасов и затрат.

Политика руководства в 2017 году была направлена на сохранение покупателей, при этом произошла потеря прибыли, повлекшая за собой недостаток финансирования и как следствие – привлечение заёмного капитала.

Основными факторами, влияющими на прибыль на предприятии ООО «Станкоресурс» являются: изменение отпускных цен, изменение себестоимости продукции и изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции. В связи с этим из путей повышения прибыли на предприятии можно выделить:

1.Снижение затрат на изготовление в расчете на единицу продукции, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции.

2.Увеличение ассортимента предлагаемой продукции (т.к. данное предприятие имеет узконаправленную специализацию сложно добиться больших структурных сдвигов в составе продукции).

3.Продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду.

4.Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

Литература

1.Балабанов Э. Т. Финансовый менеджмент: Учебник / Э. Т. Балабанов. – М.: Финансы, 2014.

2.Ковалева В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалева. – М.: Дельта, 2014.

3.Шеремет А. Д. Анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: Высшая школа, 2014.

Логинов Я.А.

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

Анализ финансового состояния предприятия и оценка вероятности банкротства

Актуальность исследования заключается в том, что анализ финансового состояния является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. В процессе его учетная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов деятельности с данными за прошлые периоды времени, с показателями других предприятий и среднеотраслевыми; определяется влияние разнообразных факторов на результаты хозяйственной деятельности; выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы.

Проведем анализ финансового состояния и выявим оценку вероятности банкротства на основе анализа структуры активов и пассивов ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Видное, РФ (табл. 1 и 2) [1]. Оценка финансового положения предприятия предполагает наличие следующих основных составляющих: анализа ликвидности и платежеспособности, а также анализа финансовой устойчивости [2].

Основным финансовым результатом 2015 г. для предприятия стало увеличение имущества на 5 954 546 тыс. рублей или на 15,14% по сравнению с прошлым годом. Наблюдается средняя финансовая устойчивость. Предварительное заключение о финансовом состоянии предприятия наглядно продемонстрировано в анализе ликвидности и платежеспособности.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой финансовых показателей, оценивающих его платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, финансовые результаты работы организации, а также ее инвестиционную активность [3].

Таблица 1

Анализ структуры активов ООО «ГИПЕРГЛОБУС» на 01.01.2016 г., тыс. рублей

Показатели	Абсолютные величины		Удельные веса в общей численности активов, %		Изменения		
	На начало 2015 года	На конец 2015 года	На начало 2015 года	На конец 2015 года	в абсолютных числах	в удельных весах, %	в % к изменению общей величины активов
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Внеоборотные активы	25394396	29355040	64,58	64,84	3960644	0,25	66,51
II. Оборотные активы	13926235	15920137	35,42	35,16	1993902	-0,25	33,49
Итого активы	39320631	45275177	100	100	5 954546	0	100
Коэффициент соотношения оборотных и внеобо-	0,55	0,54	x	x	0,50	x	x

Показатели	Абсолютные величины		Удельные веса в общей численности активов, %		Изменения		
	На начало 2015 года	На конец 2015 года	На начало 2015 года	На конец 2015 года	в абсолютных числах	в удельных весах, %	в % к изменению общей величины активов
1	2	3	4	5	6	7	8
ротных активов							

Таблица 2

Анализ структуры пассивов ООО «ГИПЕРГЛОБУС» на 01.01.2016 г., тыс. рублей

Показатели	Абсолютные величины		Удельные веса в общей численности активов, %		Изменения		
	На начало 2015 года	На конец 2015 года	На начало 2015 года	На конец 2015 года	в абсолютных числах	в удельных весах, %	в % к изменению общей величины активов
1	2	3	4	5	6	7	8
Реальный собственный капитал	4477374	7883007	11,39	17,41	3405633	6,02	57,19
Заемные средства	34843257	37392170	88,61	82,59	2548913	-6,02	42,81
Итого источников средств	39320631	45275177	100	100	5954546	0,00	100
Коэффициент автономии	0,11	0,17	х	х	0,57	х	х
Коэффициент задолженности	7,78	4,74	х	х	0,75	х	х

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия показал, что оно не платежеспособно, так как не может покрыть все свои обязательства за счёт текущих активов.

Проведённый анализ финансовой устойчивости показал несущественное снижение удельного веса собственных средств в составе мобильных активов, которыми предприятие может относительно свободно маневрировать, а это ведёт к потере платёжеспособности, что ставит финансовую устойчивость предприятия под удар.

Далее рассмотрим финансовое положение ООО «ГИПЕРГЛОБУС» с точки зрения возможного банкротства. С помощью пятифакторной модели Альтмана было выявлено, что вероятность банкротства составляет 2,386 [4].

Данный результат проецирует степень вероятности банкротства, которая находится в серой зоне (средняя вероятность). Но данное положение дел ни в коем случае не должно расслаблять руководство предприятия, а наоборот сподвигать его на принятие соответствующих мер и мероприятий:

-реформировать активы с низкой ликвидностью в денежные средства и погасить с их помощью краткосрочных обязательств.

-снизить производственные затраты и по возможности снизить текущие финансовые потребности;

-оптимизировать численность работников;

-конвертировать долговые обязательства в уставной капитал;

При своевременном и квалифицированном выполнении плана финансового оздоровления и успешной реализации мероприятий, описанных выше, ООО «ГИПЕРГЛОБУС» сможет в полной мере обеспечить свою конкурентоспособность и устойчивый финансовый рост на рынке.

Литература

1.Бухгалтерские отчеты и данные ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Видное, Московской обл. РФ.https://creditnet.ru/reports/?code=rep_credit_profile&example=true&id=1686371

2.Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа. – 3-е изд-е перераб и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

3.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 384 с.

4.Ю. В. Коротаева –Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса – СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. -224с

5.Файдушенко, В. А.Ф 17 Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие. – Хабаровск: Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та, 2013 – 190с.

Лукашова К.А.

*Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Н.В. Чайковская
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: your.own.torturer@yandex.ru*

Исследование методологических подходов к разработке финансовой стратегии предприятия

Современная наука финансового менеджмента уделяет все большее внимание стратегическим инициативам предприятия.

Предпринимая попытку изучить подходы к разработке стратегического финансового плана, следует учитывать невероятное разнообразие теорий, концепций, аналитических инструментов и способов организации управления финансовой системой компании, и выделять как наиболее известные методики, так и менее распространенные в практике ведения финансовой деятельности. Проблематика формирования финансовой стратегии это в первую очередь задача выбора тех или иных способов ее разработки, выбор целевых показателей, улучшение которых выведет общую политику финансового управления на новый виток развития.

Во многих научных публикациях аналитической базой являются показатели бухгалтерской отчетности, своего рода, бухгалтерская модель анализа. Она опирается на описание фактически производимых операций, зарегистрированных расходов и поступлений, что исключает принцип альтернативности затрат.

К числу наиболее распространенных подходов по анализу и разработке стратегических финансовых действий можно отнести расчет финансовых коэффициентов. В финансовом менеджменте наиболее важными признаются коэффициенты: ликвидности, деловой активности, рентабельности, структуры капитала и рыночной активности. Как справедливо подмечено критиками бухгалтерской модели анализа – финансовые показатели не отражают качества составляющих компонентов и имеют статичный характер.

Коэффициенты финансовой деятельности можно эффективно комбинировать между собой и проводить факторный анализ значимого для предприятия коэффициента, последовательно выясняя степень влияния на него других показателей.

Одним из первых подобных подходов была модель Дюпона. Она позволяет оценить направления эффективности использования капитала. Первоначальная модель включала всего два фактора, затем стали выходить на свет финансовой аналитики ее модифицированные аналоги, заключающие в себе несколько факторов создания рентабельности собственного капитала.

В качестве оценки эффективности проводимой финансовой стратегии может быть предложено соблюдение «золотого правила экономики», которое характеризует темпы прироста основных показателей деятельности организации: прибыль, выручка, активы.

В настоящее время особую известность среди методик выработки финансовых стратегических программ получили матричные методы, показатели которых также рассчитываются на основании бухгалтерской отчетности.

Для определения направления финансовой стратегии, на фундаменте которого будет разработан перечень мероприятий, может быть построена матрица Франсона и Романа. Топология матрицы представляет собой 9 взаимосвязанных ячеек, каждая из которых толкует финансовое состояние хозяйствующего субъекта согласно действующей методике.

Применение этого матричного метода будет особенно эффективно в разработке стратегических целей компании, если ее сочетать с другими способами формирования стратегии предприятия, в которых учитывается широкий спектр анализа внутренних организационных связей и внешнего окружения.

Для анализа долгосрочной цели развития компании бухгалтерская модель сформировала традицию применять показатель прибыли не только для оперативного управления, но и для выработки стратегических решений. Однако этот показатель вызывает сомнения с точки зрения его пригодности для полноценного финансового анализа перспектив и для оценки стратегической эффективности компании. Постановка цели и задач управления в параметрах, вырванных из контекста риска и требований инвесторов к доходности, не может удовлетворять, прежде всего, самого собственника компании. Таким образом, ни один из предложенных бухгалтерской традицией анализа показателей не позволяет оценить конечный результат финансовой деятельности – рост стоимости компании.

Корректная аналитическая модель компании учитывает альтернативные издержки, а следовательно, предусматривает неявный компонент расходов, незаметный в действующей системе бухгалтерского учета и требующий анализа дополнительных данных, выходящих далеко за пределы отчетности компании.

Данный подход особенно фокусируется на финансовых показателях создания стоимости компании, наиболее известные среди них – EVA, MVA, SVA, CVA и CFROI. Эти стоимостные финансовые показатели могут быть использованы для повышения качества принимаемых стратегических решений на всех уровнях организации.

Метод EVA правомерно считать ключевым элементом разработки эффективной финансовой стратегии, поскольку он объединяет два важнейших показателя – NOPAT и WACC, первый из которых характеризует процесс использования активов, второй – затраты на привлечение капитала, инвестированного в активы.

Метод MVA подходит для предприятий – активных участников финансового рынка, в особенности рынка ценных бумаг, поскольку характеризует превышение рыночной стоимости капитала компании (его акций) над балансовой стоимостью.

Акционерная добавленная стоимость (SVA) появилась в развитии показателя экономической добавленной стоимости (EVA) и, в отличие от него, основана не на бухгалтерской балансовой оценке инвестированного капитала, а на оценке его рыночной стоимости.

Идея денежной добавленной стоимости (CVA) заключается в следующем: из чистого денежного потока следует вычесть затраты, связанные со стоимостью привлеченного капитала. Показатель Cash Value Added рассчитывается по той же схеме, что и EVA, только вместо скорректированной операционной прибыли (которая измеряет прибыль акционеров) здесь фигурирует денежный поток от операционной деятельности.

В отличие от бухгалтерской прибыли, такой как ЕБИТ, показатель CVA – экономический показатель и основан на идее о том, что компания должна быть способной покрыть и операционные затраты, и стоимость капитала.

Показатель «CFROI (cash flow return on investment) фирмы – это внутренняя норма дохода по существующим инвестициям, основанная на реальных денежных потоках. Преимущество показателя CFROI – учет денежных потоков, генерируемых бизнесом, а также учет фактора инфляции (поскольку как денежные потоки, генерируемые существующими и будущими активами, так и первоначальные инвестиции выражаются в текущих ценах).

Методический арсенал стратегического менеджмента предлагает широкий выбор методов и приемов, позволяющих обосновать или прямо определить возможные варианты стратегических инициатив компании. В условиях конкретной организации необходимо применять комбинацию известных методов выявления стратегических альтернатив, проводить оценку качества вариантов, согласовывать окончательный выбор с собственниками компании.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия: Учебное пособие. 4-е изд. – К:Эльга, Ника-центр, 2012 г.- 656 с
2. Маврина И.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие/И.Н. Маврина. – Екатеринбург: УрФУ, 2014- 132 с.
3. Беляев В.Ю., Горячева И.А., Особенности разработки финансовой стратегии предприятия в условиях неопределенности //Бюллетень науки и практики – 2016 – № 10.

4. Дорофеев М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Рамоне в стратегическом анализе компании // Финансы и кредит – 2009 – №23.

Любовникова Н.С.

*Научный руководитель: д-р техн.наук, профессор 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: natasha-ljubovnikova@rambler.ru*

Разработка и управление финансовой политикой предприятия

На современном этапе перехода экономики на рыночные основы в нашей стране множество предприятий испытывают острую нехватку финансовых ресурсов, чтобы устранить данную проблему необходимо разработать эффективную стратегию управления финансами.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время вопросы связанные с эффективностью, организацией, распределением и движением финансовых ресурсов выдвигаются на первый план, поэтому процедура формирования и реализации финансовой политики служит неотъемлемой частью для рационального управления финансами хозяйствующего субъекта и является необходимым условием процветания и благополучия любого предприятия. По мере развития рыночных отношений эффективность проводимой на предприятии финансовой политики приобретает все большую значимость для нашей экономики [1].

Финансовая политика представляет собой совокупность мер направленных на формирование и использование финансов ради достижения целей предприятия, конкретного направления развития в сферах его деятельности, а также системы взаимоотношений и позиций во внутренней и внешней среде организации. Данная политика определяется учредителями и собственниками предприятия, а создается руководством в сфере финансов, исполнителями финансовой политики являются финансовые службы, производственные структуры, а также подразделения и отдельные работники [1].

Главная цель разработки финансовой политики заключается в создании рациональной системы управления финансовыми ресурсами, которая направлена на решение тактических и стратегических задач ее деятельности [3].

Выделяют два вида финансовой политики: долгосрочная финансовая политика и краткосрочная финансовая политика.

Долгосрочная финансовая политика – это финансовая стратегия организации, а также система долгосрочных задач и способов развития финансов, данная политика направлена на разносторонний поиск источников финансирования предприятия и достижение высокого финансового потенциала для обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости предприятия [2].

Краткосрочная финансовая политика – это такая финансовая стратегия, которая включает систему краткосрочных целевых установок и способы развития финансов, она нацелена на решение главных текущих финансовых проблем, что улучшает финансовое состояние и в короткие сроки повышает финансовую устойчивость [2].

Разработку и реализацию финансовой политики необходимо постоянно контролировать, контроль должен соединять долгосрочную и краткосрочную финансовую политику в общую финансовую стратегию фирмы. В ходе разработки данной политики важно учитывать интересы развития предприятия и наличие денежных средств для обеспечения развития, а также сохранение высокой платежеспособности. Поэтому для успешной реализации финансовой политики необходимо обладать достоверной информацией о финансовом положении предприятия, а также регулярно проводить анализ для получения оценки результатов хозяйственной деятельности организации как в целом, так и отдельных элементов [3].

Разработка и управление финансовой политикой должно способствовать достижению следующих задач:

1. достижение прозрачности финансово-экономического состояния для собственников;

2. создание эффективного механизма управления предприятием и финансовыми средствами;

3. максимизация прибыли предприятия;

4. оптимизация структуры предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;

5. обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия.

Основные направления разработки финансовой политики включают: анализ финансово-экономического состояния; разработку учетной политики; разработку кредитной политики предприятия; управление оборотными средствами; управление кредиторской и дебиторской задолженностью; управления затратами и выбор амортизационной политики [2].

В ходе аналитической работы при разработке финансовой политики для АО «Муромский радиозавод» проводился анализ финансового состояния предприятия, анализ рентабельности предприятия, эффективности оборотных средств, обеспеченности собственными оборотными средствами, анализ динамики финансовых результатов и состава прибыли и анализ расходов по обычным видам деятельности, анализ состояния денежных потоков и в частности по текущей деятельности предприятия, а также были рассчитаны следующие основные показатели:

1. показатели ликвидности: общий коэффициент покрытия; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент ликвидности при мобилизации средств.

2. показатели финансовой устойчивости: коэффициент соотношения заемных и собственных средств; коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент маневренности.

3. показатели интенсивности использования ресурсов: рентабельность чистых активов; рентабельность реализованной продукции.

4. показатели деловой активности: коэффициент оборачиваемости оборотного капитала; коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

При выполнении анализа выяснилось, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, в большей степени зависит от заемных средств, происходит замедленное погашение кредиторской задолженности, переменный оборотный капитал превышает постоянный, поэтому могут возникнуть сложности с финансированием дополнительной потребности в оборотных средствах, происходит снижение дебиторской задолженности, а это свидетельствует о снижении производственного потенциала. Все поступления средств связаны с получением кредитов и займов, а также платежи направлены на погашение ценных бумаг, возврат кредитов и займов организации.

На основе проведенного анализа можно предложить следующие мероприятия, улучшающие финансовое положение организации:

1) Для рационального управления дебиторской задолженностью можно применить: использование кредитных лимитов в качестве меры сдерживания отвлечения средств в дебиторскую задолженность, оценивать надежность контрагентов при предоставлении отсрочки платежа, систему скидок и штрафов. Для стабилизации кредиторской задолженности можно ограничить авансовые платежи поставщиками и большую степень всех платежей в компании должно оплачиваться по факту.

2) Рост денежных потоков и улучшение финансовой устойчивости предприятия можно обеспечить при оптимизации операционной политики, так как поступления и платежи по текущей деятельности вносят наибольший вклад в формирование чистого денежного потока.

3) Мероприятия по снижению затрат включают приобретение ресурсосберегающих технологий, пересмотр норм расхода сырья и материалов, а также поиск новых наиболее перспективных поставщиков, данные мероприятия позволят снизить себестоимость реализуемой продукции.

Таким образом, предложенные мероприятия помогут обеспечить конкурентоспособность и повысить рентабельность основной деятельности предприятия.

Литература

1. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ // М.: Инфра – М, 2009. - С. – 479.

2. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учебное пособие / Под ред. И.Я.Лукаевича // М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2011. – С. – 288.

3. Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие // М.: Ниц Инфра-М, 2013. – С. – 332.

Манохина А.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: manohina_96@mail.ru

Финансовые аспекты реализации внешнеэкономических операций

Внешнеэкономическая деятельность играет существенную роль в хозяйственной жизни страны. Однако в настоящее время реализация внешнеэкономических связей российских предприятий затруднена и сталкивается с рядом барьеров и противоречий. Следовательно, требуется развитие внешнеэкономических отношений и создание усовершенствованной системы управления ВЭД. Этим и обусловлена актуальность темы представленного доклада.

Прежде всего, необходимо уточнить, что понимается под внешнеэкономической деятельностью и внешнеэкономическими операциями.

В ФЗ от 18.07.1999 года №183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об экспортном контроле» указано: «Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключенными правами на них (интеллектуальная собственность)» [1].

Внешнеторговая или внешнеэкономическая операция (ВЭО) - это комплекс действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки. В частности, при реализации ВЭО в детальной проработке нуждаются финансовые аспекты. Абсолютно каждая ВЭО требует определенного валютно-финансового обеспечения. В этом случае учитываются 3 основных аспекта, которые нужно согласовать между контрагентами: валюта контракта, метод платежа и форма расчетов.

От выбора валюты договора зависит риск каждого из контрагентов. Поэтому обоснование выбора валюты – это один из простейших способов страхования валютных рисков. Контрагенты обязаны согласовать между собой валюту цены, валюту платежа и курс перерасчета валюты цены в валюту платежа. Чтобы избежать валютных потерь, расчеты осуществляются в свободно конвертируемой валюте первой категории, либо используется средний курс продавца и покупателя.

Для нивелирования валютных рисков можно использовать защитные валютные оговорки, которые прописаны в контракте, а также неконтрактные способы страхования валютных рисков, которые находят все более широкое применение вследствие растущей нестабильности на международных рынках. К неконтрактным финансовым инструментам относят: валютный фьючерс, валютный опцион, форвардный контракт и своп-контракт (SWAP). Наиболее эффективным с точки зрения ограничения валютных рисков является опционный контракт, поэтому популярность использования данного инструмента растет.

В ВЭД существует большое разнообразие методов платежей и расчетов. Метод платежа – это способ перечисления покупателем установленной в контракте суммы за товар в пользу продавца. Метод расчета – это инструмент, посредством которого выполняется платеж [2].

К методам платежа относят такие финансовые инструменты, как: авансовый платеж; наличный платеж в обмен на товар; наличный платеж против документов; платеж в обмен на отгрузочные документы на основе аккредитива; оплата в рассрочку; инкассовые методы. Среди инкассовых методов платежей выделяют: «документы против оплаты» и «документы против акцепта». Методы расчета, как правило, включают в себя: чек, переводной вексель, почтовое платежное поручение, телеграфные (телексы) поручения и электронные средства перевода.

К финансовым аспектам ВЭД также относят кредитование. Существуют определенные обычаи и порядок предоставления кредитов, зависящие от конкретных условий внешнеторговых сделок, стадии совершения платежа, степени покрытия стоимости поставляемых товаров и т.п. В общем виде кредиты можно разделить на 2 группы: кредиты

поставщика (экспортер кредитует импортера) и кредиты покупателя (импортер кредитует экспортера). Самым распространенным и наиболее встречающимся кредитом является кредит, предоставленный экспортеру импортеру.

В этом случае рассматриваются две формы кредитования: фирменный кредит и банковский кредит. Фирменный кредит может быть предоставлен в товарной форме, либо в виде денежных займов. Данное кредитование может осуществляться двумя видами: вексельный кредит (импортер акцептует трату, выставленную на него экспортером, против передачи ему банком товарных документов, присланных на инкассо); открытый счет (экспортер выставляет стоимость товара на счет импортера в ходе отгрузки товара и отправки товарных документов покупателю).

Рассматривая банковский кредит, следует выделить акцептный и акцептно-рамбурсный кредит. Так как коммерческие кредиты могут способствовать распространению финансовых рисков, то в силу этого акцептный и акцептно-рамбурсный кредит получили широкое распространение. Акцептный кредит предполагает, что экспортер получает возможность выставлять на банк векселя на определенную сумму в рамках кредитного лимита. Акцептованные первоклассными банками векселя обычно легко реализуются на международном денежном рынке и становятся инструментами кредитования внешней торговли. Акцептно-рамбурсный кредит является более усложненной формой акцептного кредитования, так как экспортер выставляет трату не на банк импортера, а на обусловленный сторонами первоклассный банк на международном рынке.

В настоящее время большое распространение получили новые формы финансирования, такие как предэкспортное, постэкспортное и постимпортное финансирование, международный факторинг и форфейтинг.

Предэкспортное финансирование представляет собой обеспечение финансирования продавца или производителя для покупки, транспортировки, складирования. Может осуществляться в двух видах – финансирование торговли и финансирование производства. Постэкспортное финансирование представляет собой финансирование отсрочки платежа, предоставляемой экспортером импортеру. Постимпортное финансирование – это организация финансирования (предоставление отсрочки платежа) операции по покупке продукта, осуществляемой импортером.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, что связано с переуступкой клиентом – поставщиком факторинговой компании неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и соответственно права получения платежа по ним. Факторинг включает инкассирование дебиторской задолженности клиента, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков [3]. При экспортном факторинге происходит продажа экспортером фактор-банку краткосрочных дебиторских задолженностей по экспорту, а при импортном факторинге экспортер заключает контракт о факторинговом обслуживании в стране импортера.

Операция форфейтинг подобна прямому экспортному факторингу, она представляет собой среднесрочное кредитование внешнеторговых сделок в форме покупки у экспортера переводных векселей и других платежных требований, акцептованных импортером. Форфейтинг обязательно предполагает наличие вторичного рынка, на котором возможна продажа приобретенных коммерческих векселей [2].

Литература

1. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник (3-е издание, переработанное и дополненное) (Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю.) - Магистр, 2008 – 591 с.
2. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ : учебное пособие / С. Рязанцев. под общ. ред., С.Н. Блудова, А.В. Журова, А.Н. Кусков, Ж.А. Попова, Э.А. Русецкая, О.В. Тахумова, М.Ф. Ткаченко, Е.В. Филимонова, О.Н. Чувилова. — Москва : КноРус, 2018. — 208 с. — Для бакалавров. <https://www.book.ru/book/927585>
3. Факторинг: учебное пособие/ А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – Москва, КНОРУС, 2018. – 220 с. - <https://www.book.ru/book/927937>

Муратова А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: muralinka96@gmail.com

Особенности финансирования казённых учреждений

Казённые учреждения - это государственные (муниципальные) учреждения, осуществляющие оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которых осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основе бюджетной сметы, согласно ст. 6 БК РФ [2].

Иными словами, казённое учреждение — это самостоятельное юридическое лицо, деятельность которого направлена на решение задач в сфере компетенции соответствующих органов власти. Особенности правового положения казённых учреждений определены ст. 161 БК РФ.

Казённое учреждение осуществляет свою деятельность на основании бюджетной сметы, за счет средств соответствующего бюджета. Учреждение выполняет операции с бюджетными средствами через лицевые счета, открытые ему в органах Федерального казначейства либо в финансовых органах. Оно не имеет права получать, а также и предоставлять кредиты (займы), приобретать ценные бумаги. Казенному учреждению не предоставляются субсидии и бюджетные кредиты

Основой финансового планирования для казенных учреждений является Бюджетная смета, которая является важнейшим финансовым документом казённого учреждения и представляющая собой определенную структуру расходов, осуществляемых им.

Бюджетная смета - это документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств казенного учреждения. (ст. 6 БК РФ) [2]. То есть, другими словами, устанавливает объем прав казенного учреждения в денежном выражении на принятие бюджетных обязательств и (или) их исполнение в текущем финансовом году (плановом периоде).

Смета казённого учреждения составляется, утверждается и ведется в порядке, определенном главным распорядителем бюджетных средств, в полномочиях которого находится казённое учреждение, в соответствии с общими правилами, установленными Министерством финансов РФ.

Выделенные бюджетные средства казённые учреждения расходуют:

- на оплату труда работников казенных учреждений
- на оплату поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных (муниципальных) нужд;
- на уплату налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ
- на возмещение вреда, причиненного казённым учреждением при осуществлении его деятельности.

Основными особенностями формирования и применения ресурсов казённого учреждения при сметном финансировании являются:

- установление предельных объемов денежных средств на основе нормирования отдельных видов расходов, т.е. определения потребности в средствах, необходимых для возмещения затрат с целью обеспечения содержания и нормального функционирования учреждения;
- строгое регулирование бюджетных средств как по назначению (согласно установленным законодательством нормативами расходов), так и по времени (в рамках финансового года, квартала);

-целевое предназначение бюджетных средств и др.

Необходимо отметить, что казённые учреждения вправе осуществлять приносящую им доход деятельность. Законодательство Российской Федерации позволяет казенным учреждениям оказывать платные услуги при следующих условиях [1]:

-если право на осуществление приносящей доход деятельности закреплено в уставах учреждений;

-если совершение указанной деятельности соответствует целям и задачам создания учреждений, также отраженным в их уставах.

Казённое учреждение не имеет права самостоятельно распоряжаться денежными средствами, полученными от приносящей доход деятельности. Все доходы, поступившие от приносящей доход деятельности учреждения, в полном объеме переходят в соответствующий бюджет бюджетной системы РФ.

К рассмотрению было взято учреждение ГКУСО ВО «Муромский реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями». Это учреждение социального обслуживания, в функции которого входит предоставление комплекса социальных услуг детям и подросткам с ограниченными возможностями, а также семьям, их воспитывающим.

В Центре сформировался творческий, инициативный коллектив единомышленников, способный решать задачи по социальной адаптации и интеграции детей с ограниченными возможностями. Большинство сотрудников имеют стаж работы в учреждении более 15 лет.

По данным за 2017 год учреждением в полустационарной форме обслужено 228 получателей социальных услуг за счет бюджетных ассигнований бюджета Владимирской области.

Была проведена оценка выполнения плана финансово хозяйственной деятельности, где можно было наблюдать полное выполнение плана за 2017 год.

В соответствии с положениями 442-ФЗ в отношении учреждения проводится независимая оценка качества оказания социальных услуг. На основании данной оценки учреждение получило 32,75 балла из 33. Показатель «доброжелательность, вежливость, компетентность работников организации» показал наименьший результат по оценке. Соответственно был разработан план мероприятий по улучшению качества работы ГКУСО ВО «Муромский реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями».

Данное учреждение имеет право осуществлять деятельность приносящую доход.

В целях улучшения финансового обеспечения учреждения, были предложены такие платные услуги как: выезд специалиста на дом, аренда средств реабилитации (инвалидное кресло, костыли и т.п.), индивидуальное психологическое консультирование, индивидуальное занятие адаптивной физкультурой.

Расчет стоимости платных услуг производится в соответствии с Порядком определения платы за оказание платных услуг государственными (муниципальными) казенными учреждениями. Цены на предоставляемые платные услуги рассчитываются учреждением и вносятся на утверждение в комиссию по регулированию цен. После рассмотрения и проверки расчетов комиссия по регулированию цен оформляет заключение.

По решению соответствующего бюджета, доходы от оказания платных услуг можно направить:

- на деятельность и развитие учреждения;
- на оплату труда и побудительный мотив работников;
- на приобретение предметов хозяйственного использования;
- на оплату коммунальных услуг и другие нужды.

Таким образом, новый тип казённых государственных (муниципальных) учреждений строго регламентирован законами, имеет минимальный объем прав, все имущество принадлежит учредителю, а содержание строго по утвержденной учредителем смете, деятельность находится под полным контролем, доходы от платных услуг идут в соответствующий бюджет.

Литература

1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) [Электронный ресурс] / ИС «Консультант - Плюс» - Режим доступа: [http: // www.consultant.ru /](http://www.consultant.ru/)

2.Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145 - ФЗ(ред. от 28.12.2017) [Электронный ресурс] / ИС «Консультант - Плюс» - Режим доступа: [http: // www.consultant.ru /](http://www.consultant.ru/)

3."Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ Федеральный закон от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 29.12.2015 г.)/ИС «Консультант - Плюс» - Режим доступа: [http: // www.consultant.ru /](http://www.consultant.ru/)

Паткина А.Н., Шамилиная А.В.

Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор 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: nastyashmilina@mail.ru, vip.patkina@mail.ru

Совершенствование механизма управления инвестиционной политикой для повышения инвестиционной привлекательности

В современном обществе считается, что инвестиционная привлекательность является отражением политики руководства предприятия. Рост курса акций компании на бирже, повышение рентабельности и уровня технической оснащенности непременно ведет к увеличению этого показателя. В то же время, этим показателем обладают не только отдельные предприятия, но и регионы, а также страны. К проектам разного уровня применяются разные методы оценки привлекательности, этим и обусловлена актуальность данной работы. Чтобы дать гарантию своим вкладчикам, крупными предприятиями заранее проводится независимая оценка инвестиционной привлекательности предприятия. Специальная комиссия проводит полноценный экономический анализ дел компании, которые включают правовые и налоговые аспекты ее деятельности. Руководитель предприятия, который хочет показать свою фирму с лучшей стороны, должен заранее знать методы оценки фирм, на их основе во многом строятся решения инвесторов.

Финансовая стратегия предприятия является составной частью инвестиционной политики предприятия. Для ее реализации предприятиями разрабатывается инвестиционная программа, которая представляет собой совокупность реальных инвестиционных проектов, сгруппированных по отраслевым, региональным признакам и инвестиционной привлекательности.

В Российской Федерации отрасль инвестиций регламентируется Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» с последующими изменениями и дополнениями [1], а также указом президента РФ «О защите прав инвесторов» (№ 1233 от 11 июня 1994 г.); «О частных инвестициях в Российской Федерации» (№ 1928 от 17 сентября 1994 г.). Общими законодательными актами, регулирующими инвестиционную деятельность, являются Гражданский, Налоговый, Земельный, Водный, Градостроительный, Жилищный и другие кодексы, законы Российской Федерации «О недрах», «Об охране окружающей природной среды» и т.д.

Исходя из этого, целью исследования является: совершенствование механизма управления инвестиционной политикой для повышения инвестиционной привлекательности промышленного предприятия.

Рассмотрев данную тему можно выявить основные понятия, такие как: инвестиционная политика — комплекс мероприятий по управлению и организации инвестиционной деятельностью, направленных на обеспечение оптимальных объемов и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при достигнутом уровне риска. А также, инвестиционная привлекательность рассматривается как оценка объективных возможностей состояния объекта и направлений инвестирования, формируемая при подготовке принятия решения инвестором [3].

Инвестиционная деятельность и инвестиционная привлекательность тесно взаимосвязаны между собой. В данном случае инвестиционная привлекательность является фактором, а инвестиционная деятельность — следствием. Создание выгодных условий для вложения инвестиций является основой для расширения инвестиционной деятельности. При их отсутствии инвестиционная деятельность снижается. Одним из факторов, влияющим на эффективность инвестиций на уровне предприятия, является уровень использования основных производственных фондов [1].

На уровне организаций на долю основных средств приходится 70–80 % стоимости активов, используемых в бизнесе, то есть они определяют результативность активов. Высокая стоимость основных средств обусловлена значительными единовременными затратами и высокой капиталоемкостью.

Для оценки эффективности использования основных средств, принято использовать несколько показателей — фондоотдачу, фондоемкость и рентабельность основных средств.

Фондоотдача может быть повышена за счет реализации излишних основных фондов, которые образуются на предприятиях вследствие реконструкции, технического перевооружения производства, изменения его специализации и других причин. Важное значение для предотвращения снижения фондоотдачи имеет установление оптовых цен, приплат и надбавок на продукцию повышенного качества с учетом ее потребительских свойств и увеличения фондоемкости. Рентабельность основных средств дает понять, какая именно часть чистой прибыли, полученной данным предприятием, приходится на каждую единицу стоимости данных средств этого предприятия.

Уровень эффективности использования основных фондов определяется системой экстенсивных и интенсивных показателей. Обобщающими показателями служат фондоотдача и фондоемкость продукции. Улучшить эти показатели можно за счет научно-технического прогресса, совершенствования структуры основных фондов, сокращения возможных простоев оборудования, совершенствования организации производства и труда.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что если на предприятии наблюдается абсолютная устойчивость финансового состояния, значит имущество используется эффективно (оборачиваемость активов) и запасы полностью обеспечены собственными средствами. А если наблюдается обратная ситуация, т. е. предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, значит сохраняется возможность восстановления устойчивости за счет использования краткосрочных кредитов. Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение их в результате этого в любой форме позволит предприятию направить средства на развитие, не привлекая дополнительных финансовых ресурсов.

Также важным путем повышения эффективности использования основных средств является снижение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям овеществленного труда вследствие их физического и морального износа, ибо после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность.

Для всех форм собственности крайне важно получать более достоверную информацию о количественном значении своего имущества в стоимостном измерении, чтобы объективно оценить свой уставной капитал и производственный потенциал, обеспечить гарантии в экономических отношениях со своими партнерами. Недооценка основных средств искажает финансовые показатели предприятия, ограничивает потребность в инвестициях на обновление основных фондов предприятия. При обесценении основных средств в результате инфляции, амортизация не может обеспечить полное возмещение выбывающего амортизируемого имущества. Проведение переоценки основных средств по рыночной стоимости дает возможность предприятию накапливать финансовые ресурсы, достаточные для реновации основного капитала [4].

Таким образом, основные средства имеют большое значение для инвестиционной деятельности. Рациональное использование основных средств, повышение эффективности их применения, в значимой степени поможет увеличить инвестиционную привлекательность любого субъекта хозяйствования.

Литература

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» с последующими изменениями и дополнениями

2. Указ Президента РФ «О защите прав инвесторов» (№ 1233 от 11 июня 1994 г.); «О частных инвестициях в Российской Федерации» (№ 1928 от 17 сентября 1994 г.).

3.Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на нее // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2010. - №2. – С.54-57

4.Экономика организации (предприятия): учебное пособие/ Сергеев И.В., Веретенникова И.И. / Издательство: «Велби»: 2011 – 560 с.

5.Инвестиционный анализ : учебник / И.С. Межов под ред., Ю.И. Растова, С.Н. Бочаров, С.И. Межов. — Москва :КноРус, 2014. — 416 с. — Для бакалавров. — Режим доступа: <https://www.book.ru/book/916036>

Паткина А.Н., Шамилиа А.В.

Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор 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: nastyashmilina@mail.ru, vip.patkina@mail.ru

Совершенствование механизма управления инвестициями для повышения эффективности деятельности предприятия

Инвестиционная деятельность, её эффективность является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия. Без инвестиций фактически невозможно дальнейшее развитие производства. Даже для простого воспроизводства необходимо поддерживать функционирующий производственный капитал в определенном рабочем состоянии, а следовательно, нужны вложения, инвестиции в производство. Уровень инвестиций, осуществляемых в обществе, зависит от ряда факторов. Одним из определяющих условий является соотношение между потреблением и сбережением: чем большая часть дохода проедается сегодня, тем меньше можно сберечь, и тем меньше будет завтрашнее потребление. Это зависит и от уровня дохода в обществе: чем доход меньше, тем большая его часть идет на текущее потребление и меньше сберегается. Влияют на эту пропорцию и потребительские ожидания: чем не благоприятнее прогнозы экономической и политической конъюнктуры, тем меньшая часть доходов сберегается [3].

Как выяснилось, важнейшим фактором увеличения инвестиций является безопасность вложений. Если собственник уверен, что его вложения не пропадут, он будет вкладывать в производство средства даже при малой прибыли. И наоборот, даже при максимальной прибыли, но в условиях существующей угрозы потери вложений, количество и объем инвестиций в обществе падает. В этих условиях меняется ориентация собственников: их целью становится не преумножение имеющихся средств, а их сохранность. В России инвестиционная деятельность регламентируется Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» с последующими изменениями и дополнениями [3], а также указом президента РФ «О защите прав инвесторов» (№ 1233 от 11 июня 1994 г.); «О частных инвестициях в Российской Федерации» (№ 1928 от 17 сентября 1994 г.). Общими законодательными актами, регулирующими инвестиционную деятельность, являются Гражданский, Налоговый, Земельный, Водный, Градостроительный, Жилищный и другие кодексы, законы Российской Федерации «О недрах», «Об охране окружающей природной среды» и т.д.

Так, целью исследований является: совершенствование механизма управления инвестициями для повышения эффективности деятельности предприятия.

В ходе исследований были изучены следующие понятия: инвестиции – это процесс вложения капитала в денежном выражении, ценных бумагах, в виде объектов недвижимости, оборудования, технологий с целью поддержания или прироста их доходности, либо решения социальных или экологических задач. То есть инвестициями можно назвать любые активы, направленные на сохранение или прирост их стоимости. Инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с преобразованием инвестиционных ресурсов во вложения с целью получения эффекта экономической либо социальной направленности. Инвестиционная привлекательность — экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, способностью к развитию на базе увеличения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции.

Для повышения показателей инвестиционной деятельности и привлекательности промышленного предприятия мы решили предложить так называемый эффект «мультипликатора», описанный Кейсом, который предполагает, что рост инвестиций вызывает

увеличение уровня объема производства и дохода. Последний на стадии использования распадается на потребляемую и сберегаемую части; при этом та его часть, которая направляется на потребление (например, покупку товаров), служит источником дохода для их производителей. Полученный доход, в свою очередь, распадается на потребление и сбережение и т.п. В конечном счете первоначальный рост инвестиций приводит к многократному увеличению дохода. Эффект мультипликатора действует и в обратном направлении. Так, при не существенном уменьшении инвестиций может произойти значительное снижение дохода. Поэтому для сбалансированного и стабильного развития экономики следует обеспечивать определенное значение коэффициента мультипликации, создавать условия для бесперебойного осуществления инвестиционного процесса [4].

Лизинг является одной из форм долгосрочного кредитования. Под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества производственного назначения. Он также может рассматриваться как арендные отношения между двумя субъектами предпринимательства по аренде завода, промышленного комплекса, машин, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором. Субъектами лизинговой операции выступают, как правило, три и более субъектов: поставщик оборудования, лизинговая (финансовая) компания и пользователь. Кроме того, могут быть подключены посредники, гаранты и т. п. [4]. Поэтому, также предлагаем предприятию заключать договоры лизинга, потому что, как известно операции лизинга потребуют меньше денег, чем, например, получения кредита. Конечно, процент за пользование кредитом может быть очень высоким, что повлечет за собой трудности в возвращении кредита, а использование лизинга обеспечит, во-первых, удовлетворения предприятия в необходимых фондах, во-вторых, затраты за пользование арендуемого имущества будут меньшими, чем за пользование кредитом, необходимого для приобретения оборудования.

Наше предприятие обладает абсолютной ликвидностью, это делает его наиболее привлекательным для инвесторов и кредиторов, что может дать больше дополнительных рычагов воздействия на эти факторы.

Основной источник доходов предприятия – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом расходов, связанных с производством и реализацией продукции. Предположим, что компания заключила договор со стратегическим инвестором. Эта группа инвесторов заинтересована в управлении бизнесом, в рынках сбыта, звеньях производственных процессов — во всем, что усиливает их стратегическую позицию. Они ориентированы на создание инвестиционно-привлекательного бизнеса для портфельных инвесторов и кредитующих организаций. Такие инвесторы предпочитают вкладывать деньги в крупные, успешно развивающиеся компании или проекты [5]. Инвестиции составили 100000 рублей, которые мы потратили на приобретение нового оборудования в лизинг. Таким образом, объем производства увеличился в 2 раза, соответственно выручка от реализации тоже возросла.

В связи с этим, можно с уверенностью говорить о необходимости дальнейшего совершенствования механизм управления инвестициями для повышения эффективности деятельности предприятия, в частности работать над ликвидностью предприятия и, как следствие быть актуальным для инвесторов.

Литература

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» с последующими изменениями и дополнениями.
2. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» с последующими изменениями и дополнениями
3. Инвестиционное проектирование (4-е издание) [Электронный ресурс]: учебник/ Р.С. Голов [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 366 с. - Режим досту- па: <http://www.iprbookshop.ru/24783>

4. Анализ инвестиционной привлекательности организации: монография / Д.А. Ендовицкий под ред. и др. — Москва : КноРус, 2014. — 374 с. — <https://www.book.ru/book/916631>
5. Инвестиционный анализ: учебник / И.С. Межов под ред., Ю.И. Растова, С.Н. Бочаров, С.И. Межов. — Москва: КноРус, 2014. — 416 с. — Для бакалавров. — Режим доступа: <https://www.book.ru/book/916036>

Платонова О.П.

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

Политика управления оборотными активами

Современные компании, ведущие коммерческую деятельность, считают важным обеспечить максимальную прибыль, устойчивое финансовое положение, высокую конкурентоспособность, финансовую независимость и т.п. Достижение перечисленных целей невозможно без грамотного управления активами компании.

Политика управления оборотными активами **является частью финансовой стратегии предприятия, которая включает в себя решение таких задач, как формирование оборотных активов, рационализация оборота и оптимизация структуры источников финансирования оборотных средств.**

В управлении оборотным капиталом основными целями являются:

- 1) обеспечение непрерывности производственного процесса;
- 2) ускорение товарооборота общей суммы оборотного капитала;
- 3) обеспечение ликвидности оборотного капитала;
- 4) обеспечение увеличения доходности оборотного капитала;
- 5) минимизация риска и потери соединились с формированием и использованием оборотного капитала.

Существует пять подходов к управлению оборотными средствами, которые выделяют отечественные ученые-экономисты [3]: организационный подход, производственный подход, денежный подход, экономический подход, бухгалтерский подход.

Последние два подхода являются самыми предпочтительными среди практиков. Так, экономический подход предоставляет возможность оценки оборотных активов с точки зрения их ценности для инвестиций.

В рамках бухгалтерского подхода осуществляется сравнение оборотного и основного капитала, и определяется степень преимущества оборотного над основным.

Один из факторов, влияющих на управление оборотными активами, являются особенности сферы деятельности предприятия.

При формировании политики управления необходимо решить главную проблему, связанную с размером оборотных активов.

Можно рассмотреть два вида тактики, по которым предусматриваются варианты определения размера оборотных активов [2]. В данном случае их размер будет зависеть от отношения оборотных средств с объемом реализации.

1.Ограничивающая тактика - подразумевает минимально возможный уровень обслуживания оборотных средств. Данный вид тактики, в первую очередь, способствует уменьшению затрат на обслуживание, снижает риск потерь при использовании оборотных активов. Несмотря на положительные стороны ограничивающей тактики, предприятие при ее применении лишает себя возможности увеличивать прибыль за счет расширения производства, и своевременно адаптироваться под изменения на рынке [2].

2.Гибкая тактика – предусматривает поддержание высокого уровня соотношения величины оборотных активов и объемов реализации. Данный принцип обеспечивает предприятие возможностью увеличить объемы производства и реализации в случае такой необходимости, посредством изменений на рынке сбыта. Также положительным моментом является то, что есть возможность предоставлять клиентам отсрочку платежа и скидки, тем самым мотивировать покупателей и увеличивать объемы продаж [2].

Следующим этапом успешного управления оборотным капиталом является выбор стратегии его финансирования.

Обычно рассматривают четыре стратегии финансирования: идеальная стратегия, агрессивная стратегия, консервативная стратегия, стратегия компромисса.

Финансовые менеджеры чаще всего отдают предпочтение последней стратегии. Единственной особенностью применения данной модели на практике является то, что в определенные моменты деятельности предприятия может сформироваться излишний оборотный капитал, что отрицательно влияет на доходность.

Для предприятия всегда выгодно снизить период оборота запасов и дебиторской задолженности и в тоже время увеличить период отсрочки по задолженностям перед кредиторами, так как данные меры способствуют сокращению периода товарооборота оборотных активов.

Оптимальным методом сокращения текущих задолженностей является ускорение товарооборота оборотных активов. К мерам сокращения можно отнести следующие: приобрести как можно дешевле, а реализовать по наивысшей стоимости; услуги факторинговых компаний; организация бухгалтерского учета переводных векселей.

Так как в оборотные активы включают в себя денежные средства, дебиторскую задолженность и запасы, то целесообразно рассматривать механизмы управления каждой из составляющих, как в отдельности, так и в совокупности.

Например, что касается управления запасами, то существуют некоторые экономико-математические модели, определяющие условия их управления. Данные модели можно выделить как четыре группы: детерминированная, стохастическая, статистическая и динамическая. Самой распространенной моделью является последняя – динамическая, которой характерны следующие принципы:

- Во-первых, расходы по транспортным перевозкам определяются на основании перемещений по этапам и зависят от объема перевозимого материала;

- Во-вторых, есть возможность определить затраты опираясь на содержание запасов и потери из-за дефицита.

Часто предприятия сталкиваются с такой проблемой как просроченная дебиторская задолженность, данное явление отрицательно влияет на важнейшие экономические показатели, характеризующие деятельность предприятия.

С целью недопущения появления просроченных долгов необходимо принимать соответствующие меры. К таковым можно отнести постоянный контроль соблюдения графика погашения задолженности каждым контрагентом, отказ от работы с недобросовестными клиентами, детальная проверка новых покупателей, сформировать систему штрафов за нарушение платежной дисциплины, определить систему взыскания дебиторской задолженности и т.п.

Грамотное управление денежными средствами компании способствует повышению уровня платежеспособности. Чаще всего применяемая модель управления денежными активами осуществляется в несколько трудоемких этапов. Так, сложившаяся система управления денежными средствами плавно переходит на управление общим капиталом компании.

Таким образом, управление оборотными активами компании оказывает значительное влияние на ее деятельность. По этой причине данного рода управление необходимо осуществлять квалифицированными специалистами и формировать такую систему управления, которая будет эффективна для конкретного предприятия. В таком случае нельзя опираться на стандартизированные методы, без корректировки их под особенности предприятия и ожидать, что они будут действовать.

Литература

1. Корпоративные финансы. Финансовый менеджмент: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. — Москва: КноРус, 2017. — 383 с.
2. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. — Москва: КноРус, 2017. — 208 с.
- 3.Князькова Е. С. К вопросу об управлении оборотными активами предприятия // Молодой ученый.—2017.—№37.—С.55-60.

Романова Е.И.

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: economicsmivlgu@gmail.com

Анализ активных операций банка (на примере АО «Россельхозбанк»)

Активные операции банка составляют основную часть его операций. Чем выше эффективность активных операций, тем выше его доходность. Банк будет более устойчивым финансовым институтом, если высок доход от активных операций. Повышение эффективности операций именно активных, проводимых банком, является одна из наиважнейших задач деятельности любого банка при любых условиях экономики в любой стране. Успех деятельности банка как финансового института зависит от получения высокого уровня доходов при условии сохранения достаточного уровня ликвидности.

Величина активов АО «Россельхозбанк» на 01.01.2017 года составляет более 2,5 трлн. руб., по данному показателю банк входит в число первых 5 крупнейших банков России. Банк находится на 5 месте по величине объема кредитного портфеля (2 156 400 млн. руб.) и на 8 месте по объему ценных бумаг (240 122 млн. руб.) из 599 банков, указанных в исходных таблицах на официальном сайте Банка РФ, рейтинговой компании «РИА Рейтинг». В 2016 году место АО «Россельхозбанк» в общей рейтинговой таблице было не 5-ым, а 6-ым, объем кредитного портфеля увеличился в 2016 году. Доля просроченной задолженности в 2016 году (4%) уменьшилась относительно 2015 года (9,3%). АО «Россельхозбанк» входит в число 5 банков из 10 крупнейших, у которых доля ценных бумаг в активах банков составила менее 10% (8,1%). Портфель ценных бумаг АО «Россельхозбанк» в основном состоит их облигаций и госбумаг – 93%, на долю векселей приходится – 5,4%, акций – 1,5%.

Темп роста активов банка снизился в 2016 году относительно 2015 года на 14,7% при этом темп роста имущественных активов увеличился в 2016 году относительно 2015 года на 22%.

Имущественного утяжеления активов банка нет, в 2016 году произошло уменьшение величины данного показателя по отношению к 2014 году на 0,2%. Имущество не составляет высокой доли в активах банка.

Рассчитав фондоотдачу имущественных активов, можно сделать вывод, что доход, полученный с каждого рубля, вложенного в приобретенное имущество, в 2014 году составил 10 рублей, в 2016 году – 15 рублей. Наблюдается положительная динамика, так как фондоотдача имущественных активов увеличилась на 5 руб. В динамике значение фондоемкости снижается (в 2014 году – 0,1 руб., в 2016 году – 0,06 руб., уменьшилось на 0,04 руб.) это говорит о том, что эффективность использования имущественных активов возрастает. Банком получена экономия от использования имущества и эффективность повысилась.

Анализируя эффективность использования имущества банка по прибыли за отчетный период видно, что чистой прибыли на 1 рубль имущественных вложений банка в 2014-2015 гг. не было (значения со знаком минус). Лишь в 2016 году значение эффективности получилось со знаком плюс, 0,03 рубля чистой прибыли приходится на 1 рубль имущественных вложений банка. Эффективность использования имущества банка за период в 2014-2016гг. в целом увеличилась.

Уровень инвестиционной активности банка в 2015 году высок. В 2016 году значение коэффициента меньше нормы на 4,8%. Рассчитав общий коэффициент доходности портфеля ценных бумаг видно, что в 2016 году значение коэффициента увеличилось на 5,4% относительно 2014 года, что говорит о том, что средства, вложенные в ценные бумаги, дают доход, увеличивающийся в динамике каждый год. Значение коэффициента эффективности операций банка с ценными бумагами в 2016 году, хоть и мало на рубль вложений банка (0,002 рубля), но увеличивается по сравнению со значениями 2014-2015 гг.

Кредитная активность банка высокая: темп роста кредитных вложений превышает темп роста совокупных активов банка. Коэффициент соотношения кредитных вложений и собственных средств банка, свидетельствует о недостаточности капитала банка и возможно об агрессивной кредитной политике, проводимой банком. Доля высоколиквидных активов банка в общей сумме активов банка невысока, ниже оптимальных значений. Такая же ситуация и с долей активов по статье «Основных средства, нематериальные активы, нематериальные запасы», хотя такие активы являются низколиквидными, труднореализуемыми и не приносят дохода. Соотношение работающих активов (91%) к неработающим не является оптимальным (75-85%).

Результаты анализа свидетельствуют о положительной динамике развития банка, так как банк в анализируемом периоде осуществляет вложения в активы, приносящие доход. Величина данных активов увеличивается, о чем можно судить по увеличению объемов кредитного портфеля и портфеля ценных бумаг. Утяжеления имущественных активов нет, это является фактором получения реальных доходов.

Литература

1. Жилияков Д.И., Зарецкая В.Г. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учебное пособие / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая. – Москва: КноРус, 2012. – 368 с.
2. Официальный сайт Центрального Банка России, статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/assets-capital_16.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_26599 (дата обращения: 22.03.2018).
3. Официальный сайт BANKIR.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/rating/3/2017/27/> (дата обращения: 30.03.2018).
4. Официальный сайт РИА Рейтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_01_01_17.pdf (дата обращения: 29.03.2018).
5. Официальный сайт Россельхозбанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru/> (дата обращения: 19.02.2017).

Рудовская В.В.

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: valeria_rudovskaya@mail.ru

Внедрение элементов бюджетирования, ориентированного на результат, в учреждениях здравоохранения

Работа современных учреждений здравоохранения проходит в условиях самостоятельности, поэтому её результаты могут оцениваться как на основе отчетности учреждения, которая сформирована в соответствии с законодательством РФ, так и на основе достижения поставленных целей.

Преимущество такой оценки заключается в возможности влияния на развитие медицинского учреждения и получения выгоды в виде повышения лояльности сотрудников и пациентов.

Наиболее универсальной и наилучшей моделью, которая позволит учреждениям здравоохранения реализовывать свои стратегии, является система сбалансированных показателей (ССП), которая позволяет в сжатой, структурированной форме предоставить управляющему организации самую важную для него информацию [3].

Система сбалансированных показателей – это система стратегического управления организацией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности.

Основной целью финансовой составляющей СПП является финансирование мероприятий направленных на достижение целей, определенных в клиентской составляющей СПП [2].

В сфере здравоохранения основную цель финансовой составляющей СПП можно определить, как обеспечение финансовыми ресурсами возможности оказания населению медицинских услуг в соответствии с минимальным или расширенным вариантами МЭС согласно клиентской составляющей СПП.

Большинство российских больниц работают в условиях отсутствия формализованной миссии и стратегии развития.

Для конкретизации стратегических целей учреждению нужно выявить причинно-следственные связи между этими целями, выбрать показатели и определить их целевые значения.

Цели бюджетирования больничного учреждения будут неразрывно связаны с целями бюджетирования органов управления здравоохранением. Как и у органа управления здравоохранением, в составляющей СПП больничного учреждения следует выделить две основные цели – повышение доступности медицинских услуг и повышение их качества.

При рассмотрении финансовой составляющей СПП учреждения следует отметить, что основные цели и задачи данной составляющей будут направлены на оптимизацию использования, выделяемых учреждению финансовых средств.

Совокупность подходов к управлению сложными системами обеспечивает постоянный, а возможно бесконечный процесс, что объясняет необходимость дальнейшего совершенствования бюджетирования, ориентированного на результат, путем применения все более новых методических подходов к управлению. При этом роль бюджетирования, ориентированного на результат, будет возрастать.

Внедрение бюджетирования в бюджетные учреждения, предполагает разработку механизма стимулирования работников больницы за достигнутые результаты.

Внедрение в бюджетной сфере и в здравоохранении в частности, систем материального стимулирования работников, направленных на достижение стратегических целей, позволит воплотить концепцию бюджетирования, ориентированного на результат.

При разработке новой системы премирования следует иметь в виду, что достижение показателей, характеризующих доступность и качество медицинских услуг, осуществляется совместными усилиями сотрудников органов управления здравоохранением и медицинскими учреждениями.

Размер стимулирующих выплат, государственных служащих должен зависеть от степени достижения тех или иных стратегических целей или задач. Для этого предусматривается введение понижающего коэффициента при определении стимулирующих выплат. Введение понижающего коэффициента осуществляется при недостижении показателей определенных в стратегической карте органов управления здравоохранением.

Новая методика формирования стимулирующих выплат государственным гражданским служащим органов управления здравоохранением в отличие от существующей, в наибольшей степени мотивирует служащих на достижение стратегических целей.

Основные параметры новой системы стимулирования работников медицинских учреждений (в том числе и больниц) федерального уровня [5].

1. Определение предметной принадлежности системы стимулирования работников больниц федерального уровня.

2. Виды выплат стимулирующего характера.

3. Источники выплат стимулирующего характера.

4. Распределение Фонда выплат стимулирующего характера по структурным подразделениям медицинского учреждения.

5. Порядок определения фактических результатов работы каждого подразделения медицинского учреждения.

6. Порядок определения фактических результатов работы каждого сотрудника отделения.

Внедрение методики распределения фонда выплат стимулирующего характера в медицинских учреждениях, и программа ее внедрения в специфических условиях здравоохранения должно учитывать действующее трудовое законодательство, а сама методика – быть понятной для руководителей и сотрудников больниц и давать объективные критерии при оценке фактических показателей результатов работы, в пределах выделенных бюджетных средств. Следовательно, речь идет о необходимости стимулирования результатов деятельности медицинских учреждений в условиях бюджетирования, ориентированного на результат.

Предлагаемая методика распределения фонда выплат стимулирующего характера медицинских учреждений имеет следующие преимущества перед методиками, основанными на стимулировании коллективов на принципах «уравниловки»:

-данная методика разграничивает стимулирующие выплаты в связи с тем, кто какой вклад вносит в достижение поставленных целей.

-также методика с применением ССП позволяет выбрать показатели, которые характеризуют результаты работы, что стимулирует на конечный результат.

-различные размеры стимулирующих выплат нацеливают руководителей больниц на решение долгосрочных целей и задач развития учреждений.

-методика позволяет распределить выплаты с учетом квалификации, что простимулирует работников повысить свою квалификационную группу, тем самым увеличивает размер своего оклада и размер премии.

-подбор показателей в рамках конкретного учреждения здравоохранения, позволяет учесть специфические условия работы каждого отделения больницы.

Литература

1. Куркина М.П. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения / М.П. Куркина, Л.И. Борисова, М.А. Куркин // В мире научных открытий. -2013.- №11. -С. 219-224.

2. Нивен П. Сбалансированная Система Показателей - шаг за шагом. Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / П. Нивен. - М.: Баланс Бизнес Букс, 2004. - 328 с. 8. Рамперсанд Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсанд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 352 с]

3. Оценка эффективности реформирования: опыт, проблемы и перспективы / Справочный документ ВОЗ и Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения, 2008. - 23 с.

4. Рыбальченко И.Е. Бюджетирование, ориентированное на результат, и социальные нормативы в здравоохранении // Известие Санкт-Петербургского государственного экономического университета. -2017-№6-с.106-109.

5. Хабаев, Сергей Георгиевич. Бюджетирование, ориентированное на результат, в здравоохранении: монография / С. Г. Хабаев. - Москва : Финансы и Кредит, 2009. - 135 с.

Свеклина Е.Ю.

*Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор 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: sveklinakatiy@yandex.ru*

Эффективное управление финансовыми ресурсами как необходимое условие обеспечения текущей деятельности предприятия

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются эффективностью использования финансовых ресурсов предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия – это находящиеся в распоряжении предприятия денежные средства, ценные бумаги и средства имеющиеся на активе, кредитные средства и другие доходы и поступления [2].

Определение затрат на результат производства и их сопоставление есть суть экономического развития предприятия. Для успешного решения этих проблем предприятиям необходима четко сформулированная система управления затратами, которая представляет собой, во-первых, умение грамотно распределять ресурсы, а во-вторых, полностью максимизировать отдачу от них, все это обуславливает необходимость внедрения тех или иных форм учета на предприятии. Наиболее эффективным решением видится построение системы бюджетирования. Также модернизация системы бюджетирования и учета затрат по центрам финансовой ответственности позволит реструктуризировать статьи центров финансовой ответственности, оптимизировать процесс учета затрат [3]. Процесс постановки бюджетирования на предприятии в первую очередь следует начинать с анализа структуры организации, затем строится финансовая структура, определяются показатели деятельности и составляются бюджеты. От того, насколько правильно построена финансовая структура и определены показатели деятельности центров ответственности, будут зависеть применимость бюджетов в качестве инструмента управленческого учета и эффективность всей системы управления предприятием [2].

Формирование финансовой структуры предприятия, а именно выделение центров финансовой ответственности – важный шаг на пути к созданию системы бюджетирования. Основная идея заключается в том, что каждое подразделение предприятия вносит свой вклад в конечный финансовый результат компании (в виде привлечения дохода или осуществления расходов) и должно нести ответственность за свои действия: осуществлять, планировать, отчитываться по результатам. Центром финансовой ответственности может являться структурное подразделение или группа подразделений. Анализ учета затрат по центрам финансовой ответственности производится с целью выявления степени влияния каждого центра на процесс бюджетирования предприятия, а также для выявления проблем в структуре процесса учета затрат [3].

В настоящее время, из-за главенства финансовых критериев в оценке деятельности предприятия, важнейшей задачей в рамках проблемы управления предприятием становится задача управления изменением его финансового состояния. Под финансовым состоянием предприятия понимается его экономическое состояние, характеризующее наличие финансовых ресурсов, необходимые для хозяйственной деятельности [1]. Это комплексное понятие, описываемое системой показателей, отражающие наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Финансовое состояние предприятия, как одна из важнейших характеристик деятельности, определяет конкурентоспособность, оценивает степень гарантированности экономических интересов предприятия и его партнеров. Следовательно, управление финансовым состоянием предприятия для его оптимизации, весьма актуально. Управление финансовым состоянием предприятия определим как целенаправленную деятельность субъекта управления (высшего руководства предприятия и его

финансовых служб). Направленную на достижение желаемого финансового состояния предприятия.

Основой управления финансового состояния предприятия является финансовая политика, как часть экономической политики предприятия, проявляющаяся в использовании финансовых ресурсов предприятия, регулировании расходов и доходов, в управлении денежным обращением, формировании и использовании финансовых ресурсов. Задачей разработки финансовой политики при управлении финансовым состоянием предприятия является его оптимизация по выбранным параметрам и их группам (например, по финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, прибыльности); достижение прозрачности финансового состояния предприятия для собственников, инвесторов, кредиторов; обеспечение инвестиционной привлекательности; создание эффективного механизма управления. К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия можно отнести: анализ финансового состояния предприятия; разработку учетной, налоговой, кредитной политики; управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью; управление издержками.

Важность трудовых ресурсов не отрицается, но подчеркивается их вторичность по отношению к финансовым ресурсам в настоящих российских условиях [4]. Важными причинами недостатка на предприятиях финансовых ресурсов, являются: неразвитость управленческого учета и бюджетирования (слабый учет движения финансовых потоков предприятия), низкая загрузка и нерациональный состав их производственных мощностей, высокая энергоемкость. Главной задачей для руководства предприятий в области финансового анализа является - определение рационального перечня показателей для оценки деятельности, их величины, иерархии и порядка оценки [1]. При управлении финансовым состоянием предприятия недооценивается необходимость срочного принятия мер по снижению дебиторской задолженности и средств в обороте (готовая продукция, незавершенное производство, запасы материалов). Ограничения и перевод финансовых потоков с дебиторской задолженности и средств в обороте на выплату зарплат, платежей в бюджет и внебюджетные фонды позволил бы снизить кредиторскую задолженность и улучшить финансовое состояние предприятия. Кроме того, прямой анализ финансовых потоков на обеспечение всех подразделений позволит оптимизировать финансовые потоки или отказаться от ряда подразделений.

Особое внимание при бюджетировании следует обращать, кроме обобщенных финансовых потоков, на управление кредитами, дебиторской и кредиторской задолженностью и выделять в расчетах составляющую денежных средств (с определением минимально необходимого ее размера). Создание надежной и гибкой системы бюджетирования позволит существенно ускорить реорганизацию деятельности предприятия [5]. Система должна быть нацелена на: повышение управляемости и адаптируемости предприятия; обеспечение оперативного получения информации о необходимости корректировки стратегии и тактики управления предприятием; создание условий для повышения понимания и доверия со стороны инвестора.

Выделение центров финансовой ответственности на предприятии позволит определить ответственных за формирование бюджетов, консолидирующихся в сводный бюджет доходов и расходов компании, и за достижение целевых показателей. Кроме того, наделение центров финансовой ответственности полномочиями по принятию решению в пределах их ответственности научит подразделения анализировать свою деятельность, прогнозировать, эффективно управлять своей деятельностью [5].

Литература

1. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: Под ред : Когденко В.Г., Мельник М.В., Быковников И.Л. – 2012.
2. Финансы: под ред. Г.Б. Поляка// Юнити-Дана. – 2015.
3. Финансы: под ред. А.П. Балакиной, И.И. Бабленковой– 2014.
4. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): под ред: Бережной В.И., Бережная Е.В., Бигдай О.Б., Зенченко С.В., Лебедева К.Ф.// Финансы и статистика. - 2016.

5. Бюджетирование в управлении финансами предприятия: под ред: И.В. Сидоровнина.
- 2014г.

Слободяник Ю.А.

*Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор 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: slobodyanik.julya@yandex.ru*

Анализ влияния факторов сезонности на динамику изменения рентабельности активов предприятия

Несмотря на динамический характер развития большинства отраслей экономики потребление некоторых видов продукции, как промышленными предприятиями, так и населением испытывает сезонные колебания, что существенно влияет на стабильность работы предприятий-производителей, их финансовые показатели. Эти колебания могут рассматриваться как условия, ограничивающие достижение желаемого результата. Изменение покупательского спроса на продукцию в определённые месяцы года принуждают предприятие работать либо не в полную силу, либо привлекать заёмные средства для пополнения материальных оборотных средств, с тем, чтобы обеспечить потребности рынка[2]. Следовательно, проблема сезонных колебаний на рынке продукции может рассматриваться в двух аспектах:

- колебания потребления продукции;
- колебания производства продукции.

Негативное влияние колебаний спроса на продукцию может быть определено следующим образом:

1. Колебания производства продукции, обусловленные колебаниями спроса, приводят к неэффективному использованию оборудования в период снижения объёма выпуска продукции, а при повышении нагрузок возрастает число отказов оборудования и необходимость дополнительных затрат на его ремонт. Снижается эффективность использования трудовых ресурсов предприятия, так как высокотехнологичные производства не позволяют использовать сезонных рабочих. Профессиональный уровень которых, как правило, невелик. Это приводит к увеличению условно-постоянной части затрат на производство, что снижает величину валовой маржи и для обеспечения его безубыточности требует увеличения объёма продаж.

2. Колебания производства продукции требуют разработки гибкой стратегии материально-технического обеспечения, так как поставщики материалов и комплектующих также заинтересованы в постоянных потребителях и стабильных поставках в течение года. Они также пытаются стабилизировать спрос на свою продукцию гибкими ценами, определяя их как минимальные или максимальные в пиковые периоды спада или роста. Это приводит к увеличению затрат на пополнение материальных оборотных средств в период сезонного роста потребности в них и за счёт увеличения цены покупки и за счёт того, что предприятие вынуждено, как правило, прибегать к краткосрочным кредитам банков, что также ведёт к снижению прибыли вследствие их платности.

3. Колебания рынка потребления продукции, производимой предприятием, предполагает необходимость разработки гибкой маркетинговой стратегии также с использованием системы скидок и надбавок в зависимости не только от стабильности спроса потребителей, но и от общего объёма поставок по договору. Маркетинговые исследования, использование различных методов продвижения товаров на новые рынки и широкомасштабная сегментация рынка с целью стабилизации спроса требует значительных финансовых вложений [3].

Для изучения влияния указанных факторов на финансово-хозяйственные показатели работы предприятий по производству строительных материалов к анализу были приняты две группы предприятий, занятых реализацией строительных материалов в Округе Муром. Для анализа исследуемые предприятия были объединены в две группы: предприятия-производители и предприятия, занимающиеся оптово-посреднической деятельностью по реализации строительных материалов.

Анализ производственных и финансово-хозяйственных показателей работы предприятий по производству строительных материалов показал, что степень влияния сезонных колебаний на рентабельность активов предприятий-производителей значительно выше, чем на предприятиях оптово-розничной торговли. Так, снижение уровня рентабельности активов предприятий-производителей в зимние месяцы по сравнению со средней их величиной в течение года составляет в среднем 17 %, то у посредников он опускается только на 6-8 %. Это обусловлено рядом причин:

- предприятия-посредники не несут убытки от неэффективного использования основных фондов в период снижения объёмов продаж;
- коммерческая деятельность предприятий-посредников носит более гибкий характер, она более диверсифицируема;
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятий-посредников снижается в зимние месяцы не более чем на 9 %, в то время как у предприятий-производителей - на 15 %;
- разница в изменении доли заемных средств в капитале сравниваемых групп предприятий практически отсутствует, это объясняется тем, что производитель, как правило производит отгрузку продукции по предоплате, а предприятия-посредники используют микрокредиты в период пиковых объёмов продаж, и цена этого заемного капитала на единицу затрат за счёт скорости оборачиваемости невелика.

Проведенный факторный анализ позволил установить степень влияния каждого из факторов на уровень рентабельности. Согласно расчётам изменение уровня рентабельности активов вследствие изменения интегрального показателя использования технологического оборудования – 9-11 %, снижение производительности труда – 4-7 %, колебаний рыночных цен – до 15 %, прочих факторов, стабилизирующих спрос на рынке продукции – 3-4 %.

Анализ работы предприятий-производителей строительных материалов показал, что наиболее успешно справляются с падением объёмов продаж в зимние месяцы те из них, кто входит в состав крупных корпораций, имеющих развернутую по территории страны сеть своих представительств по реализации продукции всех входящих в её состав подразделений. В этом случае возможно применение единой маркетинговой стратегии, единого механизма формирования цены.

Литература

1. Бланк, И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр: Эльга, 2012. – 720 с
2. Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 304 с
3. Ковалев, В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 336 с
4. Консультат плюс <http://www.consultant.ru/>
5. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: Кнорус, 2014.

Суворкина А.М.

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

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

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

E-mail: alyona.suvorkina@yandex.ru

Источники финансирования основных средств в условиях модернизации оборудования (на примере ООО «МуромЭнергоМаш»)

В современных условиях большинство предприятий сталкивается с необходимостью решать различные задачи, такие, как модернизация оборудования и создание нового производства с использованием при этом энергосберегающих технологий для снижения себестоимости продукции и повышения ее конкурентоспособности. Промышленные предприятия имеют высокий потенциал повышения эффективности работы оборудования и снижения энергетических затрат. Однако на осуществление данных мероприятий необходимы денежные средства.

Финансирование модернизации оборудования осуществляется с помощью конкретного финансового механизма, который, в широком смысле, является совокупностью способов, посредством которых осуществляются финансовые отношения, используемые обществом для создания благоприятных условий социально-экономического развития [4].

Согласно В.А. Чернову, финансовый механизм состоит из пяти связанных между собой компонентов: финансовых методов и рычагов; правового, нормативного и информационного обеспечения [2]. В.В. Ягеров утверждает, что к основным составляющим финансового механизма относятся: финансовое планирование и прогнозирование; финансовые показатели, нормативы и лимиты; управление финансами; финансовые рычаги и стимулы; финансовый контроль [3].

Источники финансирования основных средств можно разделить на несколько групп:

1. Собственные источники: прибыль, амортизация, акционерный капитал;
2. Государственные средства: бюджетные ассигнования, целевые бюджетные фонды, прочие средства на безвозвратной основе;
3. Заемные средства: банковские кредиты, эмиссия долговых ценных бумаг, прочие средства на возвратной основе;
4. Альтернативные источники: лизинг, факторинг, форфейтинг, венчурный капитал.

В условиях модернизации очень важную роль играет такой вид альтернативных источников финансирования, как лизинг. Лизинг (англ. lease – аренда) – форма долгосрочной аренды, связанная с одновременным кредитованием оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества [5].

Рассмотрим преимущества лизинга. Во-первых, он предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленно начинать платежи. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно около 15% стоимости оплачивать за счет собственных средств. Во-вторых, лизинг позволяет предприятию, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать реализацию крупного проекта.

ООО НПО «МЭМ» (г. Муром) – новый современный завод по производству многогранных опор линий электропередач, опор освещения и контактных сетей, строительных металлоконструкций и нестандартного оборудования [6]. На предприятии установлено самое современное и передовое оборудование, обеспечивающее полный цикл производства, высокую производительность, отличное качество, минимальные энергетические затраты и экологическую безопасность производства, отвечающую новейшим мировым стандартам. Предприятие приняло участие в строительстве объектов для Олимпиады в Сочи. Также завод исполнил заказ для Чемпионата России по футболу.

В вопросах модернизации оборудования, предприятие, прежде всего, должно ориентироваться на использование внутренних (собственных) источников финансирования. Однако, ООО НПО «МЭМ» не располагает собственными средствами, которые можно направить на финан-

сирование. Наоборот, завод имеет достаточно большой непокрытый убыток (на 2016 год – 1226218 тыс. руб.)

Предприятие имеет и долгосрочные обязательства (2162221 тыс.руб.), и краткосрочные обязательства (188775 тыс.руб.) Из долгосрочных обязательств на заводе представлены только заемные средства, в то время, как из краткосрочных – заемные средства, кредиторская задолженность, а также оценочные обязательства.

Хотя у предприятия на конец 2016 года большая сумма кредиторской задолженности, затраты на модернизацию быстро окупятся, и работа на оборудовании принесет гораздо большую прибыль, чем приносит сейчас.

Наиболее подходящим в данной ситуации вариантом является лизинг, так как обеспечивает долгосрочное использование оборудования, которое не является собственностью производителя. Поэтому амортизационные отчисления не включаются в себестоимость, не платится налог на имущество. Затраты по лизингу включаются в себестоимость продукции.

Пункт 9 статьи 258 Налогового кодекса России (НК РФ) предоставляет право включать в состав расходов затраты на капитальные вложения. Такая "льгота" называется амортизационной премией [1]. Начисление может производиться, в том числе, на модернизацию объекта. Величина амортизационной премии ограничена и ее предельный размер зависит от амортизационной группы основного средства, по которому премия рассчитывается (для основных средств, входящих в I-II и VIII-X гр., он составляет 10 %, а для остальных объектов (III-VII гр.) – 30 %).

Произведем расчет амортизационной премии на ООО НПО «МЭМ». На исследуемом предприятии средний срок службы оборудования составляет 10 лет (V группа). Первоначальная стоимость основных средств на конец 2016 года равна 1285314 тыс. руб. Следовательно, амортизационная премия в среднем по всему оборудованию составит 385594,2 тыс. руб. (1285314 * 30%) **Сумма, с которой будет начисляться амортизация, равна первоначальной стоимости основных средств за вычетом амортизационной премии (899719,8 тыс. руб.)**

Таким образом, данные льготы создадут дополнительные источники финансирования основных средств в условиях модернизации.

Литература

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018), ст.258.
2. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия. М. – Юнити, 2009.
3. Ягеров В.В. Проблемы функционирования финансового механизма социально-экономических преобразований. Инновации: проблемы и решения: материалы II международной научно-практической конференции СПб., 2011.
4. Приоритеты модернизации российской экономики / Сорокин Д.Е. – Журнал: Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика – 2013 г.;
5. Карп, М.В. Финансовый лизинг на предприятии / М.В. Карп, Р.А. Махмутов-М.: Юнити, 2014, – 119 с
6. ООО НПО "МуромЭнергоМаш" – [<http://muromenergomash.ru/>]

Тигранян М.А.

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

Анализ эффективности банковских операций (на примере ПАО «Сбербанк»)

Полученные банком прибыли и убытки представляют собой показатели, обобщающие результаты пассивных и активных операций и отражающие влияние всех факторов, воздействующих на деятельность банка. Правильно спроектированная система деятельности банка считается одним из основных моментов, которые способствуют достижению поставленных целей. Исходя из этого, можно отметить, что успех банка зависит от совершенствования своей деятельности и является основой его эффективного развития. Выполнение банковских операций является главной особенностью банковской деятельности.

Эффективность активных операций анализируется в разрезе соответствующих направлений анализа каждого вида операций: межбанковское кредитование, коммерческое кредитование, операции с ценными бумагами, другие виды активных операций.

На основании бухгалтерской отчетности ПАО «Сбербанк» проведем анализ эффективности активных и пассивных операций банка.

Таблица 1

Анализ эффективности активных операций

Показатели	2015 год	2016 год	Изменение
1.Средняя сумма средств в кредитных организациях, тыс. руб.	355984910	347942780	-8042130
2. Процентные доходы от размещения средства в кредитных организациях, тыс. руб.	45298638	64397494	19098856
3. Эффективность межбанковского кредитования, % с. 3 = (с. 2 : с. 1) · 100%	12,72	18,51	5,78
4.Средняя сумма чистой ссудной задолженности, тыс. руб.	16869803465	16221622141	-648181324
5. Процентные доходы ссуд, представленных клиентам, не являющимся кредитными организациями, тыс. руб.	1815096835	1867144838	52048003
6. Эффективность коммерческого кредитования, % с. 6 = (с. 5 : с. 4) · 100%	10,76	11,51	0,75
7.Средний объем стоимости ценных бумаг в активах банка, тыс. руб.	3158806922	2866917401	-291889521
8. Процентные доходы от вложений в ценные бумаги, тыс. руб.	130400290	148211712	17811422
9. Эффективность фондовых операций, % с. 9 = (с. 8 : с. 7) · 100%	4,13	5,17	1,04

Проведя анализ эффективности активных операций (таблица 1), видим, что эффективность межбанковского кредитования занимает наибольшее положение, а именно 12,72% и 18,51%. По сравнению с 2016 годом выросло на 5,78%.

Коммерческое кредитование также можно выделить как эффективное, т.к составляет 10,76% и 11,51%. Эффективность фондовых операций достаточно низкая, а именно 4,13% и 5,17%.

Следующим этапом является оценка эффективности операций привлечения средств (таблица 2, показатели которой по своему экономическому содержанию отражают стоимость отдельных видов привлеченных средств для банка).

Таблица 2
Анализ эффективности пассивных операций

Показатели	2015 год	2016 год	Изменение
1.Средняя сумма средств кредитных организаций, тыс. руб.	22706916093	21721078483	-985837610
2. Процентные расходы по привлеченным средствам кредитных организаций, тыс. руб.	246600692	64296230	-182304462
3. Средняя стоимость привлечения средств на межбанковском рынке, % с. 3 = (с. 2 : с. 1) · 100%	1,09	0,30	-0,79
4.Средняя сумма средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, тыс. руб.	17722423458	16881988991	-840434467
5. Процентные расходы по привлеченным средствам клиентов, тыс. руб.	830989692	759401850	-71587842
6. Средняя стоимость привлечения средств клиентов, % с. 6 = (с. 5 : с. 4) · 100%	4,69	4,50	-0,19
7. Средняя сумма выпущенных долговых обязательств, тыс. руб.	647694355	610931898	-36762457
8. Процентные расходы по выпущенным долговым обязательствам, тыс. руб.	54772749	54508997	-263752
9. Средняя стоимость долговых обязательств, % с. 9 = (с. 8 : с. 7) · 100%	8,46	8,92	0,47

Таким образом, средняя стоимость долговых обязательств занимает наибольшее положение, а именно 8,46% и 8,92%. По сравнению с 2016 годом есть рост на 0,47%.

Далее можно выделить среднюю стоимость привлечения средств клиентов, которая составляет 4,69% и 4,50%. По сравнению с 2016 годом наблюдается снижение на 0,19%.

Средняя стоимость привлечения средств на межбанковском рынке является наименьшей и составляет 1,09% и 0,30%, наблюдается снижение на 0,79%.

Проведенный анализ показывает, что эффективность активных операций в 2016 году достаточно возросла, это говорит о том, что банк действительно работает над своими активами. Что касается эффективности пассивных операций, то видим снижение результатов каждого рассматриваемого вида операции. На основании полученных данных, можно сделать вывод, что в целом банковские операции развиты хорошо.

Литература

1. Авагян Г.Л. Деньги, кредит, банки / Г.Л. Авагян, Т.М. Ханина, Т.П. Носова. - М.: Инфра-М, Магистр, 2016. - 416 с.
2. Корчагин Ю.А. Деньги, кредит, банки / Ю.А. Корчагин. - М.: Ростов н/Д: Феникс, 2015. - 348 с.
3. Официальный сайт Сбербанка России. - Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person>.

Трифонов А.А.

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: trifonova.97@inbox.ru

Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью

В современных условиях развития рыночной экономики все выше становится степень значимости дебиторской и кредиторской задолженности, так как данные экономические факторы являются основополагающими, и непосредственно связанными с процессом воспроизводства.

Оперативный контроль дебиторской и кредиторской задолженности необходим для эффективного управления предприятием.

Актуальность выбранной темы работы, которая содержит в себе проблемы, связанные с управлением дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, можно обосновать необходимостью и важностью данного явления в успешном функционировании предприятия. Так как, динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности, их состав, структура и качество, степень интенсивности их увеличения или сокращения оказывают наибольшее влияние на платежеспособность организации, и на оборачиваемость капитала, который вложен в текущие активы.

Целью исследования является выявление значимых проблем в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью и поиск их устранения посредством повышения эффективности управления данным видами задолженности.

Проблемы в управлении дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются российские предприятия на практике, достаточно типичны. Специалисты в области управления финансами перечисляют следующие основные проблемы [4]:

- несвоевременная обработка информации о состоянии расчетов с дебиторами;
- отсутствие регламента работы с просроченной задолженностью, не проводится оценка эффективности действий сотрудников при работе с просрочкой;
- отсутствие регламента взаимодействия между подразделениями предприятия при работе с дебиторской задолженностью;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования.

Касательно отсутствия оценки кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования, следует отметить, что у российских предприятий отсутствует возможность объективно оценить кредитоспособность дебиторов по следующим причинам:

- клиенты не готовы раскрывать информацию, то есть сложно получить бухгалтерскую отчетность контрагентов;
- в штате предприятия нет специалистов, способных квалифицированно проводить финансовый анализ;
- ограниченность во времени – в условиях жесткой конкуренции время на принятие решений сокращается, так как к моменту одобрения отсрочки платежа клиент может передумать закупать продукцию предприятия.

В Российской Федерации по направлению управления и контроля дебиторской и кредиторской задолженностью планируется применить важные меры, которые рассмотрим далее.

Во-первых, Федеральная налоговая служба запускает сервис по проверке контрагентов «Прозрачный бизнес». ФНС установила, что дополнительные данные о компаниях появятся на ее сайте 1 июня 2018 года. В данном сервисе будут раскрываться данные о налогоплательщиках, которые раньше считались налоговой тайной, то есть нежелание клиентов раскрывать информацию станет незаконным [1].

Во-вторых, разработан проект Федерального стандарта бухгалтерского учета "Дебиторская и кредиторская задолженность". Новая Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017 - 2019 гг. [1] предусматривает создание отдельного федерального стандарта "Дебиторская и кредиторская задолженность (включая долговые затраты)". Данный стандарт планируется ввести в действие для обязательного применения с 2020 г.

В работе проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности производственного предприятия ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры». Основной вид деятельности общества – производство трубопроводной арматуры. Юридический адрес ООО «МЗТА»: 602264, Владимирская область, г. Муром, Радиозаводское шоссе, д.10.

По результатам анализа динамики задолженностей следует отметить, что в течение анализируемого периода наблюдается интенсивное и неравномерное изменение кредиторской и дебиторской задолженности.

При проведении АВС-анализа выявлено, что предприятие работает с двумя крупными дебиторами категории «А», доля задолженности которых составляет 88,9%. В категорию «В» в 2015 году включается только один дебитор - доля задолженности составляет 11,2% в 2015 году и 9,8% в 2016г. В категорию «С» вошли оставшиеся дебиторы, их доля задолженности составила от 0,5% до 1,5%.

Анализ относительных показателей движения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности указывает на ухудшение состояния расчетов предприятия с дебиторами, так как увеличился период погашения задолженности, доля непогашенной задолженности в выручки от продаж, а коэффициент погашаемости наоборот снизился.

Следует посмотреть в сравнении на равнозначные коэффициенты, характеризующие движение дебиторской и кредиторской задолженности. Итак, период погашения кредиторской задолженности выше, чем период погашения дебиторской задолженности, разница в 2015 году составила 21 день, а в 2016 году 11 дней. Коэффициент погашаемости кредиторской задолженности ниже, чем коэффициент погашаемости дебиторской задолженности. Так разница в 2015 году составила 5 раз, а в 2016 году 2 раза.

Завершающим этапом анализа состояния расчетов предприятия является сравнительная оценка дебиторской и кредиторской задолженности в течение анализируемого периода.

Таким образом, интенсивнее происходит возникновение и погашение дебиторской задолженности. Погашение кредиторской задолженности в 2016 году не осуществлялось. В свою очередь, погашение по дебиторской задолженности являлось в незначительном размере. Следовательно, в 2016 году состояние расчетов по дебиторской задолженности значительно ухудшается. Расчеты по кредиторской задолженности полностью отсутствуют.

В качестве совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью предложены такие направления, как страхование дебиторской задолженности, внедрение системы скидок, взаимозачет и разработка платежного календаря.

Литература

1. Приказ ФНС России от 27.07.2017 N ММВ-7-14/582@ - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017 - 2019 гг.: утверждена Приказом Минфина России от 07.06.2017 N 85н.
3. Вахрушина Н. Как разработать систему управления дебиторской задолженностью / Н. Вахрушина. – <http://www.1fd.ru/#/document/173/117/bssPhr2/?of=copy-d877c9832b>
4. Воронцова, Е.А. Управление дебиторской задолженностью в условиях экономического кризиса / Е.А. Воронцова // Ученые записки петрозаводского государственного университета. - 2015. - №3 Т.2. – 97-100 с.
4. Линг, В.В. Управление дебиторской задолженностью на предприятии / В.В. Линг // Экономика и предпринимательство. -2015. - № 10-1 (63-1). -С. 1166-1169.
5. Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

Угарова С.А.

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

Финансовое прогнозирование деятельности организации

В современном мире предприятия очень часто применяют прогнозирование для того, чтобы своевременно среагировать на изменения деятельности, в связи с этим предприятия прибегают к финансовому анализу.

Финансовый анализ неотъемлемая часть работы предприятия, на его основе предприятие может принимать решения связанные с ведением деятельности, в ходе финансового анализа анализируются бухгалтерские документы.

Анализ финансовой деятельности предприятия включает анализ системы показателей финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, определение вероятности банкротства организации, также необходим анализ структуры и динамики статей баланса.

В трудах Григорьевой Т.И. определение финансового анализа трактуется как обширная область исследований, ориентированная на оценку текущего и перспективного финансового состояния компании и включающая такие базовые направления, как анализ финансовой отчетности и коммерческие вычисления (финансовую математику), обоснование решений инвестиционного характера [2].

Файдушенко В. А. трактует финансовый анализ как изучение финансовых результатов и финансового состояния предприятия, а также на определение причин неудовлетворительного финансового состояния и возможностей его стабилизации [4].

При проведении финансового анализа используются способы подхода к изучению динамики финансовых показателей и связь между ними. Которые включают в себя следующие методы: метод коэффициентов, метод экспресс-анализа, метод горизонтального анализа, метод вертикального анализа, трендовый метод, метод разниц абсолютных и относительных величин, метод цепных подстановок, балансовый метод, метод относительных разниц, индексный метод.

Кроме того, в финансовом анализе очень распространено применение различных методик. Под методикой необходимо понимать способ наиболее рационального выполнения какой-либо работы путем сочетания и использования различных методов.

Основным инструментом, в принятии управленческих решений и внедрения мероприятий по улучшению деятельности является результат проведенного анализа, в котором видны все проблемы существующие проблемы на предприятии.

Эффективная деятельность предприятий и фирм в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько достоверно они предвидят дальнейшую перспективу своего развития, то есть от прогнозирования.

Прогнозирование деятельности предприятий и фирм – это оценка перспектив их развития на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период.

Прогнозирование – это род предвидения (предсказания), поскольку имеет дело с получением информации о будущем. Предсказание «предполагает описание возможных или желательных аспектов, состояний, решений, проблем будущего. Помимо формального, основанного на научных методах прогнозирования, к предсказанию относятся предчувствие и предугадывание. Предчувствие – это описание будущего на основе эрудиции, работы подсознания. Предугадывание использует житейский опыт и знание обстоятельств». В широком плане, как научное прогнозирование, так и предчувствие, и предугадывание входят в понятие “прогнозирование деятельности предприятия» [3].

Результаты прогнозирования деятельности предприятий и фирм учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

На основании проведенного финансового анализа в выпускной квалификационной работе, было выявлена высокая дебиторская задолженность в структуре имущества ООО «Русские традиции». В ходе анализа отчета о финансовых результатах в 2016 году, обнаружен убыток.

Предприятию было предложено ввести систему скидок покупателю при своевременной оплате дебиторской задолженности, входе которого планируется, что потери предприятия будут меньше, чем потери при использовании кредита, за который предприятие оплатит проценты.

А также было предложено ввести систему штрафов за просрочку платежей, которая включает в себя целую систему. Если предприятие не оплачивает задолженность в срок, то сначала организация назначает 1% от суммы договора, затем увеличивает его в зависимости от времени просрочки.

В работе предложено расширить деятельность организации на основе кейтеринга, выездного обслуживания.

В связи с предложенными мероприятиями, был составлен прогноз финансовой отчетности методом процента от продаж. Суть метода заключается в том, что каждый из элементов плановых документов рассчитывается как определенное процентное соотношение от установленной величины продаж. С помощью данного метода разрабатывают прогнозный баланс и план прибылей и убытков.

Были учтены мероприятия связанные с ускорением оборачиваемости дебиторской задолженности и введением кейтеринга в деятельность организации. В связи с этими изменениями выручка предприятия увеличится, также увеличится валовая прибыль, прибыль от продаж станет положительной, а величина чистого убытка снизится.

Итак, для составления прогноза деятельности предприятия необходимо провести финансовый анализ, результаты которого помогут определить направления деятельности, в которых требуются изменения. По итогам финансового анализа предлагаются направления по совершенствованию деятельности предприятия, благодаря которым планируется улучшения работы организации. Разработав и оценив предложения по совершенствованию, составляется прогноз на будущее.

Литература

1. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. Н.И. Берзона и Т.В. Тепловой. — М.: КНОРУС, 2014. — 654 с.
2. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник. 3-е изд., пер. и доп. / Т.И. Григорьева. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 486 с.
3. Маркарян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Учебн. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016. — 534 с.
4. Файдушенко, В. А. Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие. — Хабаровск: Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та, 2013 — 190с.
5. Шуляк, П. Н. Финансы: учебник: / П. Н. Шуляк, Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова. - Москва : Дашков и К, 2014. - 382 с.

Фаронова М.С.

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: faronowa.maria.96@mail.ru

Основные направления улучшения финансовых результатов деятельности сельскохозяйственной организации ООО «Вперед»

Анализ финансовых результатов позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия и деятельности в целом. В сложившейся на данный момент экономической ситуации в стране важно иметь хорошо функционирующие предприятия сельскохозяйственной отрасли. Именно поэтому так важны финансовые результаты деятельности данных предприятий.

Целью данной работы является анализ финансовых результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия ООО «Вперед» и разработка направлений по их улучшению.

В рамках анализа была проанализирована динамика финансовых результатов и состава прибыли, проведены факторный анализ прибыли от продаж, анализ состава, структуры и динамики прочих доходов и расходов, рассчитаны и проанализированы показатели рентабельности, проанализирована себестоимость продаж по элементам затрат.

Несмотря на увеличение выручки от продаж за анализируемый период с 2014 по 2016 год прибыль предприятия снизилась. Анализ состава прибыли показал, что была увеличена себестоимость продаж с 2015 по 2016 год на 13111 тысяч рублей.

При проведении факторного анализа было выявлено, что на снижение прибыли от продаж повлияло увеличение себестоимости и снижение физического объема.

Кроме того, наблюдается снижение показателей рентабельности продукции. Так, рентабельность активов снизилась на 5,5%.

Таким образом, в ходе анализа финансовых результатов были выявлены такие проблемы как снижение прибыли от продаж, увеличение себестоимости продукции и снижение рентабельности продукции и активов.

Прибыль от продаж была снижена из-за увеличения себестоимости, поэтому снижение себестоимости является одной из важнейших задач. Снижение себестоимости обеспечит объективность данных для составления бюджета предприятия, даст возможность для оценки деятельности каждого подразделения с финансовой точки зрения, будет способствовать ускорению принятия эффективных и обоснованных управленческих решений. Следовательно, предприятие сможет работать как единый отлаженный механизм, что позволит получить максимальную прибыль.

В настоящее время выделяется несколько способов снижения себестоимости [1]:

Первым способом снижения себестоимости продукции является повышение производительности труда. Этот показатель характеризует объем работ, который выполняет отдельный работник за определенное количество времени. В данном случае перед руководителем стоит задача заставить своих сотрудников либо выполнять привычный им объем работы, но работы, но за более короткий временной промежуток, либо делать большее количество заданий за обычное время.

Вторым способом является автоматизация производства и внедрение инновационных технологий, связанных с использованием современной сельскохозяйственной техники для обработки полей.

Следующим пунктом в списке методов снижения себестоимости является повышение квалификации персонала, занятого на предприятиях сельского хозяйства.

Четвертым способом является укрупнение предприятия и кооперация. Сокращение издержек, и как следствие, снижение себестоимости здесь достигается благодаря так

называемому эффекту масштаба производства, который гласит о том, что при увеличении размеров предприятия снижаются его издержки на выпуск продукции.

Немаловажным фактором снижения себестоимости является правильный выбор партнеров для сотрудничества.

Так же можно выделить такой фактор как снижение непроизводственных потерь: потеря рабочего времени, брак в производстве, гибель сельскохозяйственных культур, низкая урожайность, падеж скота.

Таким образом, все перечисленные методы способствуют увеличению урожайности и продуктивности и как следствие будет увеличена прибыль.

Литература

1. Сахно, Ю.С. Пути снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции / Ю.С. Сахно // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – 2017. - №15.

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

Оценка перспектив развития управленческого учета на российских предприятиях

В современных условиях большое значение приобретает повышение эффективности информационного обеспечения процесса управленческих решений, что требует выработки новых способов управления хозяйственными процессами. В связи с этим внедрение и развитие управленческого учета на российских предприятиях становится все более актуальным.

Содержание понятия «управленческий учет» раскрывается зарубежными и отечественными авторами, такими как К. Друри и Дж. Ван Хорн, Шеремет А.Д., Николаева О.Е., Кондраков Н.П., Суйц В.П.

По мнению Шеремета А.Д., управленческий учёт – это подсистема бухгалтерского учёта, которая в рамках одной организации обеспечивает её управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и приём информации, необходимой управленческому персоналу для выполнения его функций [3]. В работе «Управленческий учет для бизнес-решений» К. Друри определяет управленческий учет как предоставление руководителям организации информации, на основе которой они могут обоснованно принимать решения и повышать эффективность и производительность текущих операций [1]. Кондраков Н.П. под управленческим учетом понимает установленную организацией систему сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, учета, контроля и управления этой деятельностью [2].

Внедрение и развитие системы управленческого учета (СУУ) влечет за собой следующие положительные эффекты [4].

1. Увеличение маржинального дохода вследствие реструктуризации продуктовой линейки.

Пересмотр принципов распределения общецеховых и общепроизводственных расходов в рамках системы управленческого учета позволяет выявить реальный уровень доходности по всей номенклатуре производимой продукции. Отчеты о доходности продуктов, построенные по системе «директ-костинг» позволяют повысить обоснованность ассортиментной и ценовой политики, что прямо влияет на финансовые результаты деятельности предприятия.

2. Повышение маржинального дохода вследствие реструктуризации политики ценообразования. Обычно, любая организация дорожит наиболее крупными клиентами. Часто происходит так, что некоторая часть крупных клиентов обеспечивает в совокупности более 50% сбыта. Однако более корректное распределение прямых и косвенных затрат позволяет иногда увидеть, что данные клиенты приносят на порядок меньше прибыли. Достоверные отчеты о доходности по клиентам позволяют более обоснованно подходить к работе с ними.

3. Снижение производственной себестоимости за счет бюджетирования накладных производственных затрат, позволяющее выявить множество непроизводительных затрат, которые осуществляются де-факто, но не создают ценность для предприятия.

4. Снижение производственной себестоимости за счет пересмотра нормативов и технологических карт. Пересмотр технологических карт и нормативов является необходимым шагом для производственного учета. Искаженные нормативы покрывают различные злоупотребления на производстве. Вследствие пересмотра нормативов в большинстве случаев следует ожидать эффект от оптимизации производственной себестоимости в пределах от 0,3 до 4,5% от производственной себестоимости.

5. Структурные изменения в компании. Традиционно к процессам, которые выполняют внутренние службы компании, относятся как к бесплатным ресурсам, оценка их эффективности не проводится. В результате реорганизации СУУ управляющий может выявить реальные затраты на содержание отдельных подразделений и сопоставить его с эффектом от их работы. В ряде случаев оптимальным может стать переход на аутсорсинг.

6. Оптимизации кредитного портфеля. Кредитные линии для большинства предприятий являются дефицитным ресурсом, что требует постоянного поиска новых кредитов. Как избыток, так и недостаток денежных средств, кассовые разрывы негативно влияют на прибыль. Зачастую это является следствием отсутствия финансовых бюджетов либо неоптимального использования средств. Управление кредитными ресурсами в рамках системы СУУ обеспечит сокращение затрат на капитал и позволит избежать кассовых разрывов.

7. Возможности по привлечению инвестиций. Одной из наиболее распространенных проблем предприятий, которые привлекают инвестиции, является отсутствие достоверной консолидированной отчетности. Данную проблему возможно решить благодаря созданию пакета отчетности, включающей бюджет баланса, бюджет и отчет о движении денежных средств, бюджет о доходах и расходах. Консолидированная управленческая отчетность является одним из наилучших инструментов улучшения взаимоотношений с инвесторами.

8. Поддержка при соблюдении нормативных актов. Предприятию необходима информационная система управления, какой и является система управленческого учета и анализа, обеспечивающая четкое соблюдение требований нормативных документов.

В настоящее время на предприятиях РФ на пути внедрения системы управленческого учета возник ряд проблем [4]. Во-первых, его внедрение требует переориентирования на решение новых задач, которые стоят перед предприятием в условиях динамично меняющегося рынка. Во-вторых, необходимо создание новых систем получения информации о затратах, разработка новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа и принятия управленческих решений на их основе. В-третьих, для внедрения системы управленческого учета необходимы высококвалифицированные специалисты. В-четвертых, в связи с тем, что основной задачей управленческого учета служит максимальное обеспечение информацией менеджеров и остального управленческого персонала, важны доступность и содержание внутриорганизационной отчетности. Это требует создания автоматизированной системы сбора и получения информации о продажах, выручке, затратах. В-пятых, существуют трудности адаптации системы управленческого учета на предприятии.

В рамках проведенного исследования рассмотрены возможности внедрения в ООО «МЗТА» управленческого учета и организация учета затрат по системе «директ-костинг». Для этого предложено ввести отдельный учет переменных и постоянных расходов с подсчетом маржинального дохода по изделиям. Рассмотрены две калькуляции на продукцию, составленные по разным методикам. Система «директ-костинг» позволила выявить, что при выпуске единицы изделия Диск ДУ-80 мы получаем убыток (-11,79 руб.), но он обусловлен включением в себестоимость накладных расходов. В то же время при оценке по системе «директ-костинг» изделие рентабельно и при реализации всего объема продукции будет получен доход в размере 17234273,05 рубля. Также данная система позволяет снизить себестоимость на единицу продукции, в частности, для данного вида продукции – на сумму равную 343,10 рублей, что влияет на снижение оптовой цены на 428,88 рублей.

Литература

1. Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебник / К. Друри. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2016.-С.- 645
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский управленческий учет / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: РИОР, 2017. – С. 240.
3. Управленческий учет: Учеб. пособие (Бакалавриат)/ Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013.-С.- 428
4. Струну Е.Л. Управленческий учет: преимущества и проблемы внедрения на российских предприятиях //Междисциплинарный диалог. – 2014. – 268-278 с.

Шевяков В.А.

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

Пути совершенствования финансовых результатов предприятия

Финансовые результаты деятельности предприятия состоят из его доходов и расходов и характеризуются приростом стоимости собственных средств, основным источником которых является прибыль.

Стоит отметить, что в рыночной экономике основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Максимизация прибыли в этой связи является первостепенной задачей предприятия. Этим и объясняется актуальность выбранной темы исследования.

Предметом исследования является ООО «Вариант», основная деятельность которого - торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями.

В ходе анализа было выявлено, что прибыль до налогообложения, прибыль от продаж и чистая прибыль равны соответственно по годам.

Анализ динамики данных показателей показал, что в 2015 году произошел рост на 129 тыс. руб., а в 2016 году на 255 тыс. руб. По сравнению с 2014 году, прибыль 2016 года выросла на 384 тыс. руб.

На протяжении 2014-15 гг. себестоимость продаж у предприятия отсутствует, а в 2016 году она становится равна 2792 тыс. руб. Коммерческие расходы так же в 2014-15 гг. отсутствуют, а в 2016 году равны 80 тыс. руб. Обратная тенденция наблюдается у управленческих расходов – в 2014-15 гг. они присутствуют, а в 2016 равны нулю. Причем в 2015 году они снизились на 230 тыс. руб.

Наибольшую часть чистой прибыли руководство ООО «Вариант» оставило, как нераспределенный остаток чистой прибыли (37,78% и 55,55%). Значительную часть чистой прибыли предприятие потратило на финансирование капитальных вложений производственного назначения (24,00% и 14,00%) и материальную помощь работникам (20,00% и 20,00%).

С каждого рубля, вложенного в собственный капитал, организация получает 1,39 рубля и 1,35 рубля прибыли. Рентабельность инвестиций так же высока и говорит о том, что с каждого рубля, вложенного в инвестиции, организация получает 1,39 рубля и 1,35 рубля прибыли. Рентабельность продаж равна 8,91% и 14,04%.

Итак, на основании проведенного анализа, можно выделить следующие проблемы рассматриваемого предприятия:

- снижение валовой прибыли;
- рост себестоимости;
- большой объем управленческих расходов;
- высокая доля дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия.

Таким образом, для совершенствования финансовых результатов ООО «Вариант» было предложено два пути.

Первый – сравнение эффективности использования лизинга и кредита для реализации инвестиционного проекта. за период полезного срока службы оборудования предприятие сможет достичь большей экономии по ННП при покупке оборудования по лизингу. Сэкономленная сумма будет равна 39 059,77 руб. Однако, покупка по лизингу может немного понизить часть финансово-экономических показателей деятельности предприятия, в частности, показатели рентабельности продукции (из-за увеличения затрат при лизинге).

Второй – снижение объема дебиторской задолженности с помощью факторинга. Сумма уступаемого денежного требования составит 236593,00 руб. При продаже задолженности по договору, организация через три месяца от факторинговой компании получит денежные средства в размере 225035,59 руб.

Из них 202532,03 руб. будут выплачены сразу после заключения сделки, т.е. предприятие сможет направить их на покрытие задолженности перед поставщиками или вложить, для получения дополнительного дохода, сегодня.

Юринская М.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: rita.yurinskaya@mail.ru

Механизм финансирования бюджетных учреждений с привлечением эндаумент-фонда

Тема социальных инвестиций в России становится все более актуальной. Роль таких инвестиций и их влияние на устойчивое развитие общества и экономики страны в целом неопределима, однако поиск источников инвестиционных ресурсов представляет серьезную проблему, поскольку социальные инвестиции, как правило, не приносят дохода, а, следовательно, не представляют интереса для частных инвесторов. В связи с этим актуальной является разработка теоретических и методических аспектов функционирования эндаумент-фондов, которые являются одним из наиболее технологичных и эффективных инструментов привлечения долгосрочных социальных инвестиций.

Под эндаументом (от англ. эндаумент-дарение, дарение) понимается целевой капитал некоммерческой организации, формируемый за счет денежных пожертвований и передаваемый в доверительное управление управляющей компании для получения доходов, используемых для финансирования уставной деятельности. Эндаумент может инвестировать свои средства с целью получения дохода, однако обязан направлять весь полученный доход в пользу тех организаций, для которых он был создан [1].

Эндаумент-фонды составляют предмет исследований отечественных и зарубежных ученых, таких как К. А. Антонова, Н.М. Афанасьев, е. в. Козлова, И. М. Осадчая, М. Портер, А. П. Сарангов, В.А. Федорищев, и др.

Схема действия эндаумент-фондов заключается в том, что благотворители жертвуют средства на цели развития образовательной организации, формируя целевой капитал, который инвестируется в акции, облигации, валюту, паевые фонды, недвижимость и другие инструменты, с тем, чтобы обеспечить его постоянный рост. Финансирование университетских программ происходит за счет доходов от инвестиций, а капитал фонда остается нетронутым [2].

Целью создания эндаумент-фонда образовательного учреждения является совершенствование материально-технической базы, повышение заработной платы преподавателей, а также стипендий для студентов, реализация научно-исследовательской деятельности [3].

В современных российских условиях эндаумент-фонды пока не получили широкого распространения. Для этого требуется создание ряда условий. Основной задачей является создание эффективных и прозрачных условий для частного финансирования в сферу образования со стороны физических и юридических лиц, расширение доходной базы образовательного учреждения и повышения его финансовой стабильности, развитие финансового планирования в образовательном учреждении при наличии долгосрочного источника финансирования, обеспечение контроля и мониторинга эффективности использования полученных средств [4].

Инициатором создания Фонда является, как правило, само образовательное учреждение. Кроме того, инициатива создания может исходить от частного сектора, представителей бизнеса, работодателей, заинтересованных в развитии партнерства с образовательным учреждением [3].

Учредителями Фонда могут быть любые физические или юридические лица, как коммерческие, так и некоммерческие организации. В этом качестве могут выступать руководители, работники, объединения (ассоциации) выпускников, образовательных учреждений, спонсоры, партнеры образовательного учреждения и др.

Процесс создания эндаумент-фонда в бюджетном учреждении можно разделить на три этапа [2].

1 – подготовительный. Включает в себя принятие решения о создании Фонда управления целевым капиталом с оформлением соответствующего протокола, осуществление регистрации фонда в качестве юридического лица в Федеральной регистрационной службе, а также в налоговых органах с получением идентификационного номера налогоплательщика (ИНН) и проведение мероприятий, необходимых для функционирования Фонда.

2 – формирование целевого капитала. Когда решение о формировании целевого капитала принято, в течение одного года собирается пожертвования, доноры переводят средства в эндаумент-фонд на основании дарения или завещание. Трастовый фонд не имеет права использовать и распоряжаться средствами до их передачи в доверительное управление управляющей компании. В течение 2 месяцев со дня, когда сумма пожертвований достигнет 3 млн. руб. фонда передает их в доверительное управление управляющей компании.

3 – доверительное управление. Выбор управляющей компании и выдача такого решения по соответствующему протоколу, подписание сторонами договора доверительного управления и передача управляющей компании имущества, составляющего целевой капитал. Управляющая компания обязана вести отдельный учет по каждому переданному в доверительное управление целевому капиталу и представлять отчет о своей деятельности некоммерческой организации. Доход от целевого капитала должен быть передан некоммерческой организации в течение 15 дней после окончания отчетного периода.

Можно выделить следующие преимущества фонда для некоммерческих организаций [5]:

- более прозрачный и широко распространенный механизм благотворительности в мире;
- можно ориентироваться как на небольшие, так и на крупные пожертвования;
- снижается зависимость от разовых доходов, так как формируется стабильный источник финансирования в виде целевого капитала;
- в отличие от благотворительного фонда, доход эндаумент-фонда не облагается налогом на прибыль;
- эндаумент создается на длительный срок (от 10 лет) или бессрочно, то есть доход от пожертвования будет финансироваться некоммерческой организацией "вечно". Это повышает привлекательность фонда для благотворителей с точки зрения сохранения памяти о них.

Организационные и экономические основы организации работы эндаументов в России имеют ряд существенных недостатков, таких как [6]:

- создавать эндаументы могут только вузы или автономные некоммерческие организации;
- негосударственные вузы не имеют права направлять собственные средства на пополнение капитала эндаументов;
- университеты, создающие эндаументы, могут осуществлять только ограниченную деятельность, определенную Правительством Российской Федерации;

Несмотря на существующие трудности и новизну механизма эндаумента, следует отметить, что за эндаументами - будущее, и те российские вузы, которые привлекают средства в данные фонды сегодня, через 15-20 лет будут иметь значительные дополнительные средства в своем бюджете, и опередят аналогичные вузы, которые в настоящее время не уделяют должного внимания развитию эндаументов.

Литература

1. Эндаумент. Интернет-энциклопедия. [http:// ru.wikipedia.org/wiki](http://ru.wikipedia.org/wiki)
2. Батурина О.А., Масюк Н.Н. «Эндаумент-фонды как форма реализации государственно-частного партнерства в высшем образовании»//Интернет-журнал Науковедение 2012 №4(13) с.6
4. Миркин Я.М. (руководитель проекта), Бахтараева, Левченко А.В., Кудинова М.М. (при участии Т.В. Жуковой) Эндаумент-фонды (фонды целевого капитала) государственных и муниципальных образовательных учреждений: организация деятельности, состояние и перспективы развития: Практическое руководство/ М.: Финансовый университет, 2010. 144 с.
2. Котрикова Т.Ю., Борисова И.И. Создание и функционирование эндаумент-фонда учреждения высшего профессионального образования: Методические рекомендации. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012.
5. www.EUFN.RU

6 Старикова Л.Д. «Эндаумент как форма финансирования образования»// Сибирский педагогический журнал 2012 №2 с.98-102