

Акарачкова Н.И.

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

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

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

*E-mail: natali\_aka47@mail.ru*

### **Экономическое содержание финансового планирования на предприятии**

Каждое предприятие в условиях существующей нестабильности в современной экономике должно проводить работу по планированию и прогнозированию своей деятельности. Среди всех видов планирования существенное значение имеет финансовое планирование, которое, прежде всего, необходимо для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, а также для достижения высокого результата его финансово-хозяйственной деятельности.

Актуальность данной темы состоит в том, что финансовая разработка плана имеет главное значение для успеха бизнеса. Отсутствие финансового планирования является одной из важных причин, по которым бизнес терпит провал, будь то по причине притока денежных средств или завышения доходов. Кредиторы не станут считать бизнес жизнеспособным для получения займа или иной финансовой помощи, если на предприятии нет надежного финансового плана в комплекте с балансом, отчетом о доходах и прогнозом движения денежных средств.

Рассмотрим мнения различных авторов на понятие «финансовое планирование».

Паштова Л.Г. в своей работе указывает, что «финансовое планирование представляет собой важнейшее направление осуществления финансовой деятельности в организации, заключающееся в управлении процессом мобилизации, распределения и использования финансовых ресурсов» [1].

По мнению Разумовской Е.А. «финансовое планирование – это совокупность взаимосвязанных решений по управлению процессами формирования, перераспределения и использования финансовых ресурсов, реализующихся в детализированных финансовых планах» [2].

Исакова Н.Ю. считает, что «финансовое планирование – это научное обоснование движения финансовых ресурсов и соответствующих финансовых отношений на определенный период времени» [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовое планирование представляет собой ряд действий, направленных на обоснованное управление финансовыми ресурсами предприятия. В процессе осуществления финансового планирования составляет финансовый план, который представляет собой вид группы управленческих, взаимосвязанных документов, который составляется и ведется для перспективного планирования и операционного управления доступными предприятию ресурсами в денежной форме.

Финансовое планирование играет значимую роль в способности предприятия противостоять окружающим угрозам. Грамотное планирование финансов помогает обеспечить финансовую устойчивость предприятия на рынке с огромной конкуренцией с учетом строгости налоговых платежей.

При составлении финансового плана могут применяться различные методы планирования.

Балансовый метод – основан на построении балансов, за счет которых происходит увязка фактической потребности в финансовых ресурсах с их наличием на предприятии.

Нормативный метод – заключается в определении фактической потребности в финансовых ресурсах на основе заранее установленных нормативов.

Расчетно-аналитический метод – заключается в расчете плановых показателей на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу.

Программно-целевой метод – включает в себя формирование и оптимизацию производственной и инвестиционной программ и является по своей сути комплексным управлением финансово-хозяйственной деятельностью предприятия по ключевым направлениям его развития.

Бюджетный метод (бюджетирование) – заключается в разработке бюджетов, охватывающих все внутренние структуры предприятия.

Метод экономико-математического моделирования – основан на составлении планов, в котором показатели рассчитываются при помощи экономико-математических моделей.

Методы финансового планирования, перечисленные выше, фактически создают взаимосвязанные стадии оптимального планирования. Вначале строится стратегический план, далее он раскрывается в текущем планировании, а затем – в оперативных планах.

При составлении финансового плана необходимо использовать такие показатели, как: плановая выручка, плановые затраты, плановая прибыль.

Плановая выручка необходима для того, чтобы спрогнозировать реальное поступление денежных средств на предприятии. Для расчета плановой выручки необходимо знать планируемое количество продукции для реализации и цену, по которой данная продукция будет продана покупателям. Плановую выручку следует рассчитывать по каждому ассортиментному ряду продукции как произведение количества продукции на ее цену.

Расчет плановых затрат является вторым по значимости показателем финансового планирования. От величины затрат зависит размер плановой прибыли. При планировании затрат необходимо учесть не только затраты на сырье и материалы, но затраты, необходимые для осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Планируемая прибыль определяется как разность плановой выручки и затрат. Определение плановой прибыли представляет собой выявление внутрихозяйственных резервов производства.

Предприятие сможет рассчитать плановое значение рентабельности. Рентабельность не должна быть ниже ключевой ставки ЦБ РФ.

Таким образом, финансовое планирование играет значимую роль в способности предприятия противостоять внешним угрозам. Оптимальное планирование финансов позволяет обеспечить финансовую устойчивость организации на рынке с большой конкуренцией.

### Литература

1. Финансовое планирование в организациях: учебник / Под ред. Л.Г. Паштовой. – М.: КНОРУС, 2019. – 274 с.
2. Финансовое планирование и прогнозирование: учеб. пособие / Под общ. ред. Е.А. Разумовской. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 284 с.
3. Финансы: учебник / Под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н.Ю. Исаковой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 336 с.

Балашова В.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
Email: vlada.balashova17@gmail.ru*

### **Финансовые инструменты и стратегии инвестирования**

Обращаясь к истории инвестирования, можно сказать, что люди уже тогда вкладывали свои материальные средства для их преумножения. Они очень быстро поняли, что хранение денег не делает их богатыми и стали прибегать к различным способам инвестирования. А что такое инвестирование?

Инвестирование – это один из видов пассивного дохода. Другими словами, инвестирование – это приобретение активов с целью получения дохода в будущем.

В современном мире существует много финансовых инструментов и стратегий инвестирования. Согласно Федеральному Закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 года N39-ФЗ, любой человек может совершать инвестиционные действия, не нарушая правовых и экономических основ инвестиционной деятельности. Федеральный закон так же устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности.

Рассмотрим инвестирование в современной экономической ситуации. Такое инвестирование является важнейшим показателем экономического роста. С помощью инвестирования решаются серьезные проблемы, такие как выход из экономического кризиса, повышение экономического показателя в народном хозяйстве и другие.

Перед тем как перейти к финансовым инструментам и стратегиям инвестирования, разберемся с понятием «инвестиция» и «субъекты инвестиционной деятельности»

Инвестиция- это денежные средства, ценные бумаги, услуги, иное имущество, права, вложенные субъектами инвестирования в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли. Субъектами инвестирования могут выступать юридические и физические лица, иностранные международные организации и т.д. Эти субъекты называются участниками и инвесторами.

Первым делом начинающий инвестор должен определить свои инвестиционные предпочтения, с какой суммы делать инвестиции, и с какой периодичностью, выбрать срочность инвестирования. После того как участник инвестирования сделал это, нужно определить инвестиционную стратегию, т.е. нужно найти те активы, которые соответствуют его предпочтениям и дадут наибольшую доходность. Например: допустимый уровень риска не более 10% от суммы вложений при срочности 3 года. Инвестиционная стратегия – это общий подход к формированию и управлению инвестиционным портфелем, учитывающий цели и горизонт инвестирования, отношения инвестора к риску и так далее.

Рассмотрим несколько инвестиционных стратегий на примере финансовых инструментов.

1. «buy and hold» или по-другому «купил и держи». Данная стратегия характерна в основном для акций.

Акция – это долевая ценная бумага, свидетельствующая о праве ее обладателя на долю собственности в капитале компании и получения дохода в виде дивидендов, а так же части имущества в случае ликвидации.

Акции делятся на обыкновенные и привилегированные. Их основным отличием друг от друга является то, что привилегированные акции дают право на получение фиксированной части прибыли, а у обыкновенных право на получение части прибыли происходит иначе, например (10% от 10000 тысячи или 10% от 1000000).

Стратегия «купил и держи» имеет свои плюсы и минусы. Такая стратегия позволяет получать высокую доходность, если инвестор сделал правильный выбор компаний. Данная стратегия доступна субъектам инвестирования даже с небольшим количеством средств, но несмотря на надежность этой стратегии, всегда есть риск того, что компания не принесет ожидаемый доход или вовсе потеряет свою эффективность. Насколько бы не был инвестор уверен в компании, следует всегда пользоваться правилом диверсификации, т.е. вкладывать свои денежные средства в разные финансовые инструменты, во избежание большого риска.

Такая стратегия подходит начинающим инвесторам, которые могут располагать свободными денежными средствами и могут ждать получения дохода с инвестиционным горизонтом 3-5 лет.

## 2. Стратегия доверительного управления

Данная стратегия охватывает все финансовые активы. От стратегии «купил и держи» ее отличает то, что от инвестора не требуется глубоких знаний и навыков работы на фондовом рынке, т.к. всю работу за инвестора выполняют профессионалы. Говоря доступным языком, это значит, что все свои активы инвестор передает в распоряжение управляющему, но без перехода ему прав собственности, с целью получения прибыли для участника доверительного управления. Финансовые инструменты, преданные в управление могут быть абсолютно различными, например: объекты недвижимости, ценные бумаги, ОМС и т.д.

Осуществлять доверительную деятельность могут только лицензированные организации, такие как управляющие компании. Управляющая компания – это финансовый посредник, имеющий право осуществлять доверительное управление средствами физических лиц, ПИФов, НПФов, страховых компаний и т.д.

Рассмотрим самый простой вид доверительного управления на примере ПИФов (паевые инвестиционные фонды).

ПИФ – это форма коллективного инвестирования, при которой средства инвесторов объединяются в единый портфель и вкладываются управляющей компанией в ценные бумаги и другие виды активов для получения дохода.

Как работает коллективное доверительное управление:

Все средства инвесторов объединяются в пулы, и управляющая компания управляет этими пулами целиком, в то время когда пайщик владеет лишь частью этого пула – паем, и получает с него доход.

Плюсы коллективного доверительного управления:

- Низкий порог входа по суммам инвестирования (средняя стоимость одного пая ПИФ составляет несколько тысяч рублей).
- Получение услуги профессионального лицензированного управления даже при небольших суммах инвестирования.
- Понимание размера рисков и защита финансовых инвестиций за счет инвестиционной декларации фонда, в которой прописывается с какими активами работает фонд (например, фонды, инвестирующие в облигации, имеют меньшую доходность, но более плавный и стабильный рост, чем фонды акций).

Минусы коллективного доверительного управления:

- Нет персонального подхода к инвестированию, каждый инвестор вынужден принимать общую стратегию инвестирования.
- Фиксированная комиссия в виде надбавок при покупке или продаже пая, плюс фиксированный процент от размера активов в год. Данный тип вознаграждения слабо стимулирует управляющую компанию к получению максимально результата для клиента.

Стратегия доверительного управления основывается на взаимоотношениях управляющей компании и инвестора. Когда оба инвестиционных субъекта понимают, как устроен фондовый рынок, из этого следует эффективность результатов от заданных целей.

## 3. Самостоятельное пассивное инвестирование

Такая стратегия действует на всех финансовых инструментах и считается наименее подверженной рискам. Инвестор принимает малое участие за сбором своего инвестиционного портфеля. Инвестиционный портфель – это набор инвестиций в финансовые и реальные активы. Как правило, портфель формируется согласно определенной инвестиционной стратегии и снижает риск за счет диверсификации.

Главным плюсом этой стратегии является сочетание различных типов активов. Значительное место занимают защищенные активы (государственные облигации и депозиты), потом уже более рискованные (акции).

Минус состоит в том, что данной стратегии нужно самостоятельно учиться на практике.

Такая стратегия подходит на самом деле большинству начинающих частных инвесторов, так как сочетает два главных козыря – низкие риски и отсутствие необходимости активного управления портфелем.

Другие финансовые инструменты:

- Инвестирование в золото. Для хранения золота нужен сейф или же банковская ячейка. Так же при покупке золотого слитка в банке необходимо заплатить НДС 20% от суммы покупки, при продаже золота НДС не возвращается.

- ОМС (обезличенный металлический счёт). В этом случае в банке хранятся не рубли, а граммы, не реальные (в виде слитков), а виртуальные (в виде записи на банковском счёте). Поскольку золото является не реальным активом, то уплата на хранение и НДС не взимается. Можно купить дополнительные граммы по курсу покупки, и конвертировать обратно в рубли по курсу продажи. Возникает спред между курсом покупки и продажи 7-10%, это основные издержки инвестора. Однако, ОМС не входит в систему страхования вкладов, т.е. при разорении банка можно все потерять. Так же нужно платить налог с дохода, который принесёт ОМС.

Какой доход приносят разные активы?

- Наличные деньги - они ликвидны и надёжны, но их доходность равна 0. А если учесть издержки на хранение, то можно вообще уйти в минус.

- Банковский депозит - достаточно ликвидный инструмент, но лишь частично защищает сбережения, так как влияет уровень инфляции в стране.

В данной работе мы познакомились лишь с частью финансовых инструментов и базовыми стратегиями инвестирования, но даже они являются той основой, которая сможет показать собственный путь на фондовом рынке.

### Литература

1. В.В. Чумаченко, А.П. Горяев Основы финансовой грамотности. М.: Просвещение, 2018.
2. <https://vk.com/away.php?utf=1&to=https%3A%2F%2Ffin-plan.org%2Fblog%2Finvestitsii%2Fstrategii-investirovaniya%2F>
3. <https://www.fin-olimp.ru/wp-content/uploads/3.osn.invest.pdf>
4. <https://www.fin-olimp.ru/tema-7-investitsii>

Балдин Н.А.

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

*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: mega-mega-10@bk.ru*

### **Оценка финансового состояния предприятия (на базе МУП "Выксатеплоэнерго")**

Актуальность темы обусловлена необходимостью оценки финансового состояния предприятия с целью недопущения банкротства и отрицательных результатов деятельности субъекта. Кроме того, значимость проведения финансового анализа объясняется наличием внутренних и внешних пользователей, которые на основе необходимой информации о финансовом состоянии предприятия принимают управленческие решения.

Рассмотрим, как характеризуется в экономической литературе понятие финансового состояния предприятия.

Шеремет А. Д. и Негашев Е.В. указывают, что понятие финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать размещением и использованием его средств. Его уровень определяется исполнением финансового плана и пополнением собственными средствами за счет получения прибыли и иных источников, с учетом скорости оборачиваемости основных и оборотных средств. С позиций мнения данных авторов уровень финансового состояния предприятия проявляется в его платежеспособности, способности своевременно осуществлять платежные требования со стороны поставщиков материалов и техники на основании хозяйственных договоров, своевременно возвращать кредиты, обеспечивать выплату заработной платы работникам и вносить платежи в бюджет» [2,4].

К выше перечисленному определению авторы добавляют, что финансовое состояние является важнейшей характеристикой надежности и деловой активности предприятия. На его основе определяется не только конкурентоспособность предприятия, но его деловой потенциал. Устойчивость финансового состояния является гарантом для проведения эффективной экономической политики с учетом интересов всех участников хозяйственной деятельности предприятия, а также его партнеров. Устойчивость финансового положения является результатом просчитанного и умелого управления совокупностью всех производственных и хозяйственных ресурсов.

По мнению Шеремета А. Д. и Сайфулина Р. С. понятие финансового состояния предприятия можно охарактеризовать, используя данные о составе и размещении средств, структуре их источников, скорости обращения капитала, возможности предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства, а также других факторов [4].

Негашев Е. В. позже в соавторстве с выше названными авторами отмечает, что понятие финансового состояния предприятия отождествляется соотношением средств предприятия и его источников, то есть структурой его активов и пассивов» [2].

Аналогичного мнения по трактовке понятия финансового состояния предприятия придерживаются Селезнева Н. Н. и Ионова А. Ф. [3].

Проведя оценку финансового состояния предприятия МУП «Выксатеплоэнерго» можно сделать следующие выводы.

Во-первых, предприятие находится в кризисном финансовом состоянии.

Во-вторых, коэффициент абсолютной ликвидности, критический коэффициент ликвидности и коэффициент текущей ликвидности не соответствуют нормативу (0,2-0,25; 0,7-0,8; не менее 1).

В-третьих, бухгалтерский баланс МУП «Выксатеплоэнерго» на конец 2020 года можно назвать неликвидным, так как не выполняется нормативное соотношение:  $A4 < П4$ .

В-четвертых, выполняется лишь одно неравенство ( $A2 > П2$ ) – это говорит о том, что быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

В-пятых, предприятие сильно отклонилось от среднеотраслевых показателей в рентабельности.

Одним из путей улучшения финансового состояния организации МУП «Выксатеплоэнерго», может являться снижение основных статей себестоимости для получения прибыли. Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности организации.

Последовательное осуществление в организациях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции.

Резервом снижения себестоимости в МУП «Выксатеплоэнерго» является снижение затрат на оплату труда. Для сокращения затрат труда рекомендуется аутстаффинг.

Аутстаффинг - это предоставление временного персонала (аренда персонала) для выполнения работ без включения временных работников в штат компании.

Как видим, аутсорсинг предполагает оказание услуги по выполнению производственных функций организации. Аутстаффинг - это только предоставление персонала. Таким образом, аутстаффинг - это разновидность аутсорсинга.

В соответствии с договором аутстаффинга одна сторона предоставляет работников определенной квалификации другой стороне для выполнения необходимых ей работ.

Гражданское законодательство РФ не предусматривает такого вида договора, как договор по предоставлению персонала, и не регулирует его положения в отличие, например, от договоров купли-продажи, перевозки, аренды, подряда. Однако препятствием к применению такой правовой конструкции это не является, поскольку статьей 421 Гражданского кодекса РФ допускается заключение договоров:

- как предусмотренных, так и не предусмотренных законом или иными правовыми актами;
- содержащих элементы различных договоров (смешанных договоров) [1].

При этом условия договора определяются по усмотрению сторон.

Договор аутстаффинга является договором возмездного оказания услуг.

Особенностью его является то, что исполнитель оказывает услуги по предоставлению заказчику своих работников, состоящих с ним в трудовых отношениях. А вот результат их труда принадлежит заказчику.

При этом ответственность за качество выполнения трудовой функции работник несет перед организацией-исполнителем - своим работодателем в рамках трудовых отношений. Это вторая важная особенность договора аутстаффинга.

МУП «Выксатеплоэнерго» получает следующие выгоды.

Во-первых, возможность сосредоточиться на ключевых направлениях деятельности компании.

Во-первых, экономию средств (на обучение, ведение учета персонала, начисление заработной платы, составление отчетности и пр.).

В-третьих, снижение рисков простоя (из-за отпусков, временной нетрудоспособности работников).

В-четвертых, уменьшение себестоимости работ за счет специализации исполнителя на конкретном виде работ.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч.1.
2. Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е. В. Негашев – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2014.- 223 с.
3. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебник / Н. Н. Селезнева
4. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
5. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин – М.: Инфра – М, 2014. – 208 с.

Белова В.М.

Научный руководитель: 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: viktoriyabelova2016@bk.ru*

### **Современные системы учета и управления затратами на производство и реализацию продукции промышленного предприятия**

Затраты – основной ограничитель прибыли и одновременно главная причина, воздействующая на объем предложения. Введение управленческих решений невозможно без анализа текущих затрат и установления их величины в перспективе.

Анализ деятельности предприятий разных областей промышленности показывает, что практически ни одно российское предприятие не может показать образец организации управления затратами, а количество убыточных предприятий говорит о том, что есть серьезные проблемы. Эти проблемы нужно решать, поскольку промышленность является важнейшей отраслью народного хозяйства, оказывающей решающее воздействие на уровень экономического развития общества. Именно она указывает на самостоятельность любого государства, его экономическую и политическую независимость [1].

Достижение устойчивого положения предприятия возможно при наличии результативной системы управления затратами на производство и реализацию продукции. Функционирование эффективной системы является одним из коренных условий успешного конкурентного преимущества – лидирующего положения по издержкам.

Для приближения к конкурентоспособности любой компании необходимо непрерывно модернизировать продукцию, развивать организацию, технологии производства и формы управления. Такое улучшение должно использоваться на всех стадиях жизненного цикла выпускаемой продукции, начиная от процесса проектирования изделия и определения его потребительских качеств, и заканчивая процессами изготовления, управления себестоимостью продукции и системой сбыта. Несмотря на большое количество имеющихся принципов управления затратами, в современной экономической науке есть ряд проблем: недостает должного внимания к оценке внешней среды организации при структурировании процесса управления затратами, возникают трудности при выборе методов управления затратами и реализации этих методов, отмечаются сложности при выборе показателей оценки эффективности структуры стратегического управления затратами.

Конкурентоспособность современного предприятия также зависит от скорости внедрения инноваций, обновления ассортимента и возможности выпуска принципиально новой по качеству и доступной по цене продукции. При сохранении необходимого для компании размера прибыли и при параллельном снижении цен применяется экономическая концепция «цены ниже – себестоимость ниже».

На практике прекрасно себя зарекомендовали зарубежные системы учета и управления затратами, такие как «таргет-костинг» и «кайзен-костинг» [2].

Основу «таргет-костинга» составляет идея трансформации традиционной формулы ценообразования:  $Цена = Себестоимость + Прибыль$ . В концепции «таргет-костинг» она имеет вид:  $Себестоимость = Цена - Прибыль$  [3].

Управление себестоимостью по системе «кайзен-костинг» означает обеспечение достаточного уровня себестоимости продукта и поиск возможностей уменьшения затрат до некоторого целевого уровня [4].

Таргет-костинг и кайзен-костинг решают практически один и тот же вопрос, но на разных стадиях изготовления продукта и разными способами. Их совместной целью является снижение уровня отдельных статей затрат и себестоимости окончательного продукта в целом до некоторого приемлемого уровня, при этом:



- таргет-костинг решает данную задачу на стадии планирования и разработки продукта;
- кайзен-костинг решает эту задачу на стадии изготовления.

Синтез двух систем обеспечивает предприятию весьма ценное конкурентное преимущество, состоящее в достижении более низкого по отношению к конкурентам уровня себестоимости и возможности выбирать удобную ценовую политику для захвата подходящих секторов рынка [5].

Таким образом, улучшение системы учета и управления затратами с использованием иностранной практики позволит обеспечить увеличение конкурентоспособности и рентабельности всей финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

### **Литература**

1. Лапыгин Ю.Н., Прохорова Н.Г. Управление затратами на предприятии. Планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат: практическое руководство, 2007.– 150 с.
2. Сабирова А.И., Лопухова Н.В. Таргет-костинг как инструмент управленческого учета: учебное пособие, М., 2020.– 128 с.
3. Сайт знаний.– URL: <https://poznayka.org/>.
4. Система управления себестоимостью «кайзен-костинг» / Инновации и бизнес.– URL: <https://inbsn.ru/>- научная статья «», 2018-2019г.
5. Бухгалтерский учет. Аналитика и методология // Финансовый журнал / Financial journal.– 2015.– № 6.

Белова К.А., Васильева О.В.  
*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: krisbelova\_21@mail.ru*  
*olechka\_vasileva2018@mail.ru*

**Организация бухгалтерского учета и анализ бухгалтерской отчетности  
ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры»**

На сегодняшний момент актуальность бухгалтерского учета определяется необходимостью и своевременностью, а также достоверностью отражения наличия, движения и использования внеоборотных и оборотных средств, также источников их формирования, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности.

Объектом исследования является ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры». ООО «МЗТА» - современное, активно развивающееся предприятие, один из ведущих арматурных заводов в России, которое осуществляет полный производственный цикл от литья до готового изделия. Объемы выпуска составляют более 250 тысяч единиц продукции в год.

Бухгалтерский учет в ООО «МЗТА» ведется по журнально-ордерной форме учета с применением компьютерной техники - программы «1С: Предприятие». При изменении в системе учета в программу вносятся соответствующие корректировки. Регистры бухгалтерского учета ведутся на машинных носителях информации. На конец отчетного периода в бумажном варианте распечатываются: Главная книга, оборотная ведомость (по субсчетам), журнал хозяйственных операций, аналитические ведомости, другие сведения по требованию заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности.

Основанием для записей в регистрах бухгалтерского учета являются первичные документы, фиксирующие факт совершения хозяйственной операции, а также расчеты бухгалтерии.

При отражении в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности в организации соблюдается приоритет содержания над формой, т.е. любой факт хозяйственной деятельности отражается в учете, исходя из экономического смысла (даже при отсутствии документации), при этом выполняется один из основных принципов Закона о бухгалтерском учете: «упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного непрерывного и документального учета хозяйственных операций».

Проведенный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «МЗТА» выявил, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии, в зоне катастрофического риска. Предприятие полностью зависит от заемных средств, происходит замедленное погашение кредиторской задолженности. Усиливаются риски неплатежеспособности, кредитный риск, риск банкротства, но несмотря на это платежные возможности хорошие. Также отметим, что происходит снижение рентабельности деятельности предприятия. Основными проблемами в финансовой деятельности предприятия являются: снижение выручки и прибыли, низкая рентабельность и деловая активность.

ООО «МЗТА» несмотря на имеющиеся недостатки является развивающимся предприятием, с вполне сформировавшимся ассортиментом продукции. Высшей целью деятельности является достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность.

### Литература

1. Гомола А. И. Составление и использование бухгалтерской отчетности: учебник для СПО / А. И. Гомола, С. В. Кириллов. - Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2020. - 319 с.
2. Кармокова, К. И. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / К. И. Кармокова, В. С. Канхва. - Москва: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. - 232 с.
3. Синянская, Е. Р. Основы бухгалтерского учета и анализа: учебное пособие / Е. Р. Синянская, О. В. Баженов. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2014. - 268 с.

Бобылёва Е.Н.

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

### **Управление финансовыми рисками и денежными потоками предприятия (на примере АО «Ковровский электромеханический завод»)**

В современных условиях рыночной экономики компания подвергается различным видам риска. Финансовый риск присутствует в жизни предприятия всегда и выражается как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде деятельности [1].

В любой хозяйственной деятельности всегда существует опасность денежных потерь, вытекающая из специфики тех или иных хозяйственных операций. Опасность таких потерь представляют собой финансовые риски [3].

Важнейшей задачей любой организации является обеспечение ее финансово-хозяйственной деятельности денежными средствами. Осуществить данную функцию возможно, за счет ведения постоянной работы по учету, движению и анализу денежных потоков.

Денежные средства организации обеспечивают ей эффективность, финансовое состояние, платежеспособность, положение на рынке и снижение финансовых рисков. Финансовая стабильность компании обеспечивает оптимальный размер денежных потоков. В рыночных условиях, каждая организация нуждается в качественном управлении финансовыми рисками и денежными потоками на предприятии [2].

Денежные потоки представляют собой важный объект управления. Низкая степень эффективности управления такими потоками на предприятии может привести к негативным последствиям, в том числе к повышению финансовых рисков.

Все хозяйствующие субъекты, зарегистрированные на территории Российской Федерации, осуществляют свою деятельность в соответствии с законодательными актами Российской Федерации. К основным нормативно-правовым актам, регулирующим отдельные аспекты управления финансовыми рисками и денежными потоками предприятий, относят: Гражданский Кодекс РФ, Налоговый Кодекс РФ, Федеральный закон от 26.10.2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах», Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 №43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» и многие другие.

Объектом исследования является предприятие АО «Ковровский электромеханический завод», по данным бухгалтерской отчетности которого была проведена оценка финансово-хозяйственной деятельности, в результате которой получены следующие выводы:

- на протяжении всего отчетного периода с 2017 по 2019 гг. по данным бухгалтерского баланса происходит превышение оборотных активов над внеоборотными;
- присутствует недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных источников финансирования;
- все коэффициенты финансовой устойчивости имеют низкие значения, что является отрицательным фактором;
- финансовое состояние предприятия оценивается как кризисное;
- баланс является абсолютно неликвидным, а предприятие – неплатежеспособным;
- за отчетный период наблюдается очень высокая вероятность банкротства;
- сальдо денежных потоков от текущих операций отрицательное.

Выявленные недостатки повышают финансовые риски предприятия.

В целях снижения финансовых рисков и совершенствования деятельности предприятия предлагается осуществлять более качественный контроль за поступлением и выбытием денежных средств. Этого можно добиться, разработав систему управления платежами, включающую в себя создание платежного календаря. Основной целью платежного календаря является формирование графика денежных потоков на ближайший период таким образом, чтобы гарантировать оплату всех необходимых платежей, минимизировать излишки денежных средств на счетах и избежать кассовых разрывов.

Второе направление – открытие депозитного вклада в банке. Если предприятие АО «КЭМЗ» откроет депозитный вклад в начале года на сумму 200 млн. руб. на срок 1 месяц и будет продлять его каждый месяц на тот же срок – то в конце года начисленные проценты по вкладу составят 8 млн. 813 тыс. руб. Сумма остатка денежных средств на 31 декабря на счете составит 208 млн. 813 тыс. руб. Предприятие будет получать дополнительный доход без дополнительных затрат.

В результате проведенных мероприятий поступления от текущей деятельности увеличатся на 12,35%. Сальдо денежных потоков от текущих операций вырастет на 1,44%, а чистый денежный доход повысится на 3,59%.

Все это обосновывает экономическую целесообразность разработанных мероприятий.

#### **Литература**

1. Кириченко Т.Т. Финансовый менеджмент / Т. Т. Кириченко. - Москва: Дашков и К, 2018. - 484 с.
2. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / П.А. Левчаев. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 247 с.
3. Чеботарева Н.С. Денежная оценка финансовых рисков на коммерческих предприятиях// Научный журнал «АПРОБАЦИИ». – № 1 (52). - 2017 г. – С. 157-161.

Гладкова А.В.

*Научный руководитель: Свистунов А. 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: kosmina.nastya.98@mail.ru*

### **Особенности эффективного управления финансовыми ресурсами на металлургических предприятиях**

В настоящее время наблюдается высокая экономическая нестабильность. Исходя из этого, эффективная политика управления и использования финансовых ресурсов металлургических предприятий выступает основой функционирования и развития хозяйствующих субъектов. Трансформационные процессы, которые происходят на отечественных предприятиях, во многом связаны с финансами.

Финансы металлургических предприятий – это совокупность «объективно обусловленных экономических отношений, имеющих распределительный характер, денежную форму выражения и материализуемых в доходах, поступлениях, накоплениях, формируемых в распоряжении субъектов хозяйствования для целей обеспечения производственной деятельности» [1]. Данное определение характеризует широкую сферу финансовых отношений, возникающих в процессе деятельности металлургических предприятий, предопределяющих условия их эффективного функционирования. Поэтому управление финансами является важнейшим составляющим элементом менеджмента предприятия в целом, предусматривающим комплексное решение задач планирования, учета и контроля доходов и затрат, позволяющим хозяйствующему субъекту повысить рентабельность его деятельности и конкурентоспособность.

Объектом исследования выступило металлургическое предприятие АО «Выксунский металлургический завод», доля которого на рынке крупнейших российских производителей трубной продукции составляет 20%, а железнодорожных колес превышает 60%.

В целом по стране сальдированный финансовый результат предприятий по металлургическому производству в период с 2017 по 2019 год вырос на 328 млрд. руб. или 44% в 2018 году по сравнению с 2017 годом и на 327 млрд. руб. или 31% в 2019 году по сравнению с 2018 годом. При этом в 2019 году сократился удельный вес убыточных организаций с 32,5% до 25,7%.

Рентабельность продукции металлургических предприятий высокая, но в 2019 году снизилась на 3,4% и стала составлять 22,4%. Рентабельность активов металлургических предприятий России также высокая – 13,6% в 2018 году и 16,3% в 2019 году.

Просроченная кредиторская задолженность в 2019 году составила 11% от общей суммы, а просроченная дебиторская задолженность составила 7% от общей суммы.

Структуру управления финансами металлургического предприятия можно разделить на два направления [2]:

- использование капитала (управление оборотными активами);
- формирование капитала (управление собственным и заемным капиталом).

Анализ оборотных средств предприятия показал, что наибольший удельный вес занимают запасы (более 50% на конец 2019 года). На втором по величине месте находится дебиторская задолженность (более 30% на конец 2019 года).

В составе запасов АО «ВМЗ» преобладает сырье, материалы (более 50% на конец 2019 года). В составе дебиторской задолженности АО «ВМЗ» преобладает задолженность покупателей и заказчиков (более 85% на конец 2019 года).

В составе основных средств АО «ВМЗ» преобладают земельные участки, здания и сооружения (около 32% на конец 2019 года) а также машины и оборудование (около 35% на конец 2019 года). Рентабельность основных средств предприятия очень высокая – более 30%.

В структуре финансовых ресурсов АО «ВМЗ» на протяжении всего рассматриваемого периода преобладают собственные средства, которые занимают 60,07%, 60,78% и 68,25% соответственно на конец 2017-2019 гг.

В структуре собственных финансовых ресурсов АО «ВМЗ» на протяжении всего рассматриваемого периода преобладает нераспределенная прибыль, которая занимает 87,10%, 87,11% и 89,66%. На втором месте находится добавочный капитал – 7,51%, 7,60% и 6,13%.

В структуре заемных средств АО «ВМЗ» на протяжении всего рассматриваемого периода преобладают краткосрочные обязательства, которые заняли 72,60%, 79,76% и 83,18% соответственно на конец 2017-2019 гг.

В структуре долгосрочных заемных финансовых ресурсов АО «ВМЗ» на протяжении всего рассматриваемого периода преобладают заемные средства и отложенные налоговые обязательства. В структуре краткосрочных заемных финансовых ресурсов капитала АО «ВМЗ» на протяжении всего рассматриваемого периода преобладают заемные средства и кредиторская задолженность.

Рентабельность собственного капитала АО «ВМЗ» очень высокая – более 20%. Рентабельность заемного капитала АО «ВМЗ» очень высокая – 49% в 2019 году. Это говорит о том, что АО «ВМЗ» эффективно использует и собственные, и заемные финансовые ресурсы.

Исходя из проведенного анализа, для АО «ВМЗ» можно предложить следующие меры по управлению финансовыми ресурсами:

- обоснование величины запасов на основе расчета оптимальной партии поставки и среднесуточного остатка с учетом эффективной системы контроля за их движением. При этом, расчет оптимальной партии поставки можно произвести по формуле Уильсона, формуле Харриса или формуле Вильсона;

- в рамках управления дебиторской задолженностью необходимо сформировать эффективную кредитную политику по отношению к покупателям, систему кредитных условий, а также проводить систематический мониторинг дебиторов. Необходимо сформировать систему кредитных условий, стандарты оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита, процедур инкассации и т.д.;

- необходимо определить оптимальную структуру капитала, которая позволит максимально эффективно использовать как собственный, так и заемный капитал. Необходимо выбрать ту структуру капитала, при которой средневзвешенная стоимость капитала предприятия (WACC) будет минимальной.

Реализация предложенных мер позволит АО «Выксунский металлургический завод» решать проблему эффективности использования финансовых ресурсов комплексно.

### Литература

1. Левчаев П.А. Финансы предприятий национальной экономики. – Саранск: МГУ им. Н.П. Огарева, 2017. – 173 с.

2. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт-Издат, 2018. – 523 с.

Гуляева С.В.

*Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: econot\_mened@mail.ru*

### **Исследование затрат на производство и реализацию продукции и оценка их влияния на финансовые результаты деятельности предприятия (на примере АО «КЗМК»)**

В рыночных условиях наиболее управляемыми с позиции поиска резервов экономии, роста прибыли, рентабельности на предприятии становятся затраты. Появляется потребность в гибких административных системах, в смене методологических принципов управления, проведении аналитических исследований по оптимизации затрат.

Процесс управления затратами является многопрофильным, охватывающим все аспекты хозяйственной деятельности, средством достижения на предприятии высокого экономического результата. Управление затратами – элемент системы управления предприятием в целом.

АО «Кулебакский завод металлических конструкций» - одно из старейших крупных предприятий СССР, а впоследствии России.

Затраты АО «КЗМК» в 2018 году выросли на 47317 тыс. руб. или 3,00%. Это произошло за счет роста:

- заработной платы на 38447 тыс. руб. или 15,05%;
- отчислений на социальное страхование на 8517 тыс. руб. или 10,93%;
- прочих расходов на 29438 тыс. руб. или 25,20%.

В 2019 году затраты выросли значительно – на 413899 тыс. руб. или 25,48%. Это произошло за счет роста:

- материальных затрат на 346561 тыс. руб. или 32,28%;
- заработной платы на 30638 тыс. руб. или 10,42%;
- отчислений на социальное страхование на 9541 тыс. руб. или 11,04%;
- прочих расходов на 28271 тыс. руб. или 19,33%.

В составе затрат АО «КЗМК» преобладают следующие статьи:

- материальные затраты: 69,91%, 66,10% и 69,68%;
- заработная плата: 16,20%, 18,10% и 15,93%;
- прочие расходы: 7,41%, 9,00%, 8,56%.

Таким образом, можно сказать, что производство АО «КЗМК» можно охарактеризовать как материалоемкое. Далее проведем факторный анализ.

Коммерческие расходы в 2017-2019 годах снижаются. Причем в 2018 году они снизились на 13317 тыс. руб. или 20,56%, что произошло за счет снижения абсолютно всех составляющих. Наибольшее снижение показали расходы на транспортировку, которые снизились на 5824 тыс. руб. или 19,77%. В 2019 году коммерческие расходы снизились на 19552 тыс. руб. или 38,01%, что произошло за счет снижения абсолютно всех составляющих. Наибольшее снижение показали расходы на транспортировку, которые снизились на 6828 тыс. руб. или 28,89%.

В структуре коммерческих расходов наибольший удельный вес имеют три составляющих:

- расходы на транспортировку: 45,49%, 45,94% и 52,70%;
- расходы на тару и упаковку: 29,42%, 31,07% и 30,22%;
- расходы на рекламу: 20,85%, 19,85% и 14,21%.

управленческие расходы в 2018 году выросли на 18655 тыс. руб. или 13,46%. Это произошло за счет роста:

- заработной платы управленческого персонала на 12705 тыс. руб. или 15,92%;
- страховых взносов на 3837 тыс. руб. или 15,92%;
- представительских расходов на 1949 тыс. руб. или 27,69%;
- амортизации на 1095 тыс. руб. или 58,40%.



В 2019 году управленческие расходы снизились на 19763 тыс. руб. или 12,57%. Это произошло за счет снижения всех составляющих, наибольшее из которых у заработной платы управленческого персонала на 8181 тыс. руб. или 8,85%.

В структуре управленческих расходов преобладают три составляющие:

- заработная плата управленческого персонала: 57,59%, 58,83% и 61,345;
- страховые взносы: 17,39%, 17,77% и 18,53%;
- административные расходы: 11,47%, 9,67% и 9,17%.

Для выявления зависимости чистой прибыли предприятия от затрат был использован корреляционно-регрессионный анализ. Получили следующее уравнение регрессии:

$$Y = 84377,99 - 0,03X.$$

То есть при увеличении затрат на производство и реализацию продукции на 1 тыс. руб., чистая прибыль будет снижаться на 0,03 тыс. руб.

Поскольку расчетное значение F-критерия превышает табличное, уравнение признается статистически значимым. Расчет t-критерия Стьюдента показал, что коэффициенты регрессии и коэффициент корреляции являются статистически значимыми.

Таким образом, полученное уравнение зависимости чистой прибыли от затрат на производство и реализацию продукции является статистически значимым и может использоваться для прогнозирования.

Дмитревская А.Д.  
Научный руководитель: доцент Мякишев Ю.Д.  
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: arina.murom@mail.ru

### **Анализ финансовой отчетности организации и использование его результатов для принятия управленческих решений**

На современном этапе развития экономики возрастает роль финансового анализа, который является одним из средств управления организацией. Финансовый анализ деятельности организации является связующим звеном между бухгалтерским учетом и принятием управленческих решений. На основе результатов финансового анализа руководство организации разрабатывает и обосновывает управленческие решения.

Данные бухгалтерского учета служат информационным обеспечением для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, в результате которого производят оценку прошлой деятельности и текущего финансового положения организации, а также оценку будущего потенциала.

Финансовый анализ бухгалтерской отчетности выступает в роли универсального инструмента для оценки финансово-хозяйственной деятельности организации. Он способен ответить на вопросы о том, какие проблемы существуют в финансовой сфере организации, в чем причина этих проблем и какие действия необходимы для их решения.

Целью финансового анализа бухгалтерской отчетности является получение основных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния и результатов деятельности организации. В процессе анализа учетная информация проходит аналитическую обработку, для этого проводят сравнение текущих результатов деятельности с данными за прошлые отчетные периоды, а также с аналогичными показателями деятельности других организаций, определяют влияние разнообразных факторов на результаты деятельности, выявляют неиспользованные возможности, определяют перспективы дальнейшего развития и т.д.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность позволяет определить состав, величину имущества и источники его формирования, ликвидность и скорость оборота средств, проанализировать движение денежных потоков и оценить платежеспособность организации. В процессе чтения бухгалтерской отчетности сопоставляются итоги разделов внутри актива и пассива баланса и их отдельных статей, а также итоги разделов актива и пассива. В результате таких сопоставлений пользователи получают дополнительную информацию аналитического характера, необходимую для принятия обоснованных управленческих решений, а также для оценки эффективности предстоящих вложений капитала и степени риска финансовых вложений.

Внутри организации балансовая информация широко применяется для анализа хозяйственной деятельности, изыскания резервов в сокращении затрат и потерь, устранения причин штрафов, неустоек, оплачиваемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В таблицах 1-2 предоставлены результаты анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Компания Мармелад». Основным видом деятельности компании является сдача в аренду торговых площадей. На сегодня компания владеет тремя крупными торговыми центрами. Это «Мармелад», «Домашний склад», «Зефир в Мармеладе». Так же компания развивает розничную, оптовую и мелкооптовую торговлю различными производственными и строительными материалами.

Таблица 1 – Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Компания Мармелад»

Показатели	31.12.2017 г.	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.
Коэффициент автономии	0,73	0,69	0,66
Коэффициент маневренности	0,39	0,24	0,57
Коэффициент обеспеченности запасов	11,99	5,07	2,63
Коэффициент иммобилизации средств в расчетах	0,08	0,03	0,11
Коэффициент абсолютной ликвидности	4,56	2,21	3,15
Критический коэффициент ликвидности	6,23	2,58	5,03
Коэффициент текущей ликвидности	6,73	2,98	7,52

Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Компания Мармелад» показал, что за 2017-2019 гг. активы организации увеличились на 25,8%, также наблюдается увеличение собственного капитала на 14,5%, что является положительным фактором. В пассиве баланса наибольший прирост произошел по строкам долгосрочные кредиты и долгосрочные займы. Это оказало отрицательное влияние на финансовое положение ООО «Компания Мармелад».

Финансовое состояние ООО «Компания Мармелад» является устойчивым – высокая степень автономии, наличие в достаточном объеме собственных оборотных средств, в том числе для формирования запасов. За исключением коэффициента иммобилизации средств в расчетах, все показатели соответствуют рекомендуемым значениям. В краткосрочной перспективе платежные возможности достаточны. В долгосрочной перспективе баланс соответствует требованиям минимально достаточной ликвидности.

Таблица 2 - Финансовые результаты деятельности ООО «Компания Мармелад»

Показатели	2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	197 937	214 511
Прибыль от продаж, тыс. руб.	55 234	65 108
Чистая прибыль, тыс. руб.	36 852	42 220
Рентабельность продукции, %	38,7	43,6
Доходность продаж по прибыли от продаж, %	27,9	30,4
Доходность продаж по чистой прибыли, %	18,6	19,7
Рентабельность активов, %	4,6	4,7
Рентабельность собственного капитала, %	6,6	7,0
Ключевая ставка ЦБ РФ (на конец года)	7,75	6,25

Отмечается улучшение финансовых результатов деятельности ООО «Компания Мармелад» - рост выручки от продаж, прибыли от продаж и чистой прибыли. Рост объемов продаж организации обусловлен повышением спроса на продукцию и услуги. Однако, как показал факторный анализ прибыли от продаж, основным фактором, повлиявшим на увеличение прибыли от продаж, является увеличение цен на продукцию. Поэтому качество прибыли организации можно оценить как невысокое. Деятельность организации является прибыльной и высокорентабельной.

Таким образом, проведенный финансовый анализ позволяет выявить основные проблемы в деятельности организации – это рост дебиторской задолженности и повышение ее удельного веса в активах, снижение степени автономии организации, увеличение зависимости от заемных и привлеченных источников финансирования, низкое качество прибыли, обеспеченное в основном за счет повышения цен. Управленческие решения, принимаемые менеджментом, должны быть направлены в первую очередь на решение указанных проблем.

Живова Т.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: zhivova060384@yandex.ru*

### **Анализ запасов промышленного предприятия (на примере АО «Муромский стрелочный завод»)**

Материальные запасы в основном применяются при производстве в качестве предметов труда и в момент их использования в процессе производства могут целиком переносить свою стоимость на выпускаемую продукцию, выполненные работы или предоставленные услуги.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» в качестве материально-производственных запасов принимаются активы, используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); предназначенные для продажи; используемые для управленческих нужд организации [1].

Статистический обзор управления запасами на промышленных предприятиях России показал, что запасы промышленных предприятий России возросли на 742089 млн. руб. в 2019 году и на 1579244 млн. руб. в 2020 году. Запасы составляют 26,0%, 25,3% и 29,5% от оборотных активов соответственно в 2018, 2019 и 2020 году. В составе запасов промышленных предприятия в 2018-2020 гг. преобладают две составляющие: сырье и материалы (32,1%, 33,2% и 32,4%) и готовая продукция (34,1%, 31,7% и 33,5%).

Объектом исследования выступило промышленное предприятие – акционерное общество «Муромский стрелочный завод», которое является ведущим предприятием России по производству стрелочной продукции для железнодорожного транспорта.

Анализ динамики запасов показал, что на конец 2018 года запасы АО «МСЗ» выросли на 134164 тыс. руб. или 16,87%, а на конец 2019 года запасы АО «МСЗ» выросли на 668459 тыс. руб. или 71,93%.

В составе запасов АО «МСЗ» подавляющий удельный вес имеет сырье и материалы, которые составили в 2018-2020 годах 62,85%, 56,55% и 67,91% соответственно.

Значительные доли имеют:

- готовая продукция (13,48%, 19,23% и 12,47%);
- затраты в незавершенном производстве (13,53%, 12,82% и 11,72%);
- полуфабрикаты собственного производства (8,39%, 9,80% и 7,10%).

В таблице 1 приведены показатели оборачиваемости запасов.

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости запасов

Показатель	2018 год	2019 год	Изменение
Период хранения запасов	87	96	9
Период хранения сырья, материалов	52	61	9
Период хранения товаров	1	1	0
Период хранения готовой продукции	14	14	0
Период хранения НЗП	11	12	1
Период хранения полуфабрикатов	8	8	0

Таким образом, период хранения запасов составил 87 дней в 2018 году и 96 дней в 2019 году, что является нормальной величиной. Период хранения сырья и материалов составил около 2 месяцев. Период хранения товаров составляет 1 день. Период хранения готовой продукции составляет две недели. Период хранения незавершенного производства составляет 11 и 12 дней соответственно по годам. Период хранения полуфабрикатов составляет 8 дней.

Анализ эффективности управления запасами был проведен по ряду показателей:

- прибыль на рубль материальных затрат в 2018 году составила 0,18 руб., а в 2019 году 0,16 руб.;

- материалоотдача – на 1 рубль материальных затрат в 2018 году приходится 4,18 рублей, а в 2019 году – 3,81 рубль выручки предприятия;
- рентабельность запасов в 2019 году снизилась на 1,96%, что говорит о снижении эффективности управления запасами на предприятии.

Таким образом, АО «Муромский стрелочный завод» для совершенствования управления запасами можно предложить проведение нормирования и оптимизации запасов. Это позволит снизить затраты предприятия на хранение запасов, повысить скорость оборачиваемости, а также сократить потери, которые возникают вследствие порчи запасов.

### **Литература**

1. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01»
2. Воронченко Т. В. Современные методы анализа и управления запасами предприятия / Т. В. Воронченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2018 – № 6 – С. 33-39.

Зайцев В.В.

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

### Управление финансами на предприятии железнодорожного транспорта

Управление финансами транспортных предприятий в условиях рыночной экономики считается одним из главных направлений управленческой деятельности, гарантирующее решение текущих задач финансирования изготовления и реализации продукции, а также задач выживания в конкурентоспособной борьбе.

Железнодорожный транспорт, выполняющий более 45% грузооборота и свыше 25% пассажирооборота транспортной системы Российской Федерации, имеет ключевое значение для ее экономического и социального развития.

За 2019 год произошел рост прибыли предприятий. Всего по транспортному комплексу он составил 35,5%, по предприятиям железнодорожного транспорта – 23,7%. Перевозки пассажиров железнодорожным транспортом в пригородном сообщении принесли на 30% меньше прибыли.

На рисунке 1 представлена динамика рентабельности предприятий железнодорожного транспорта.

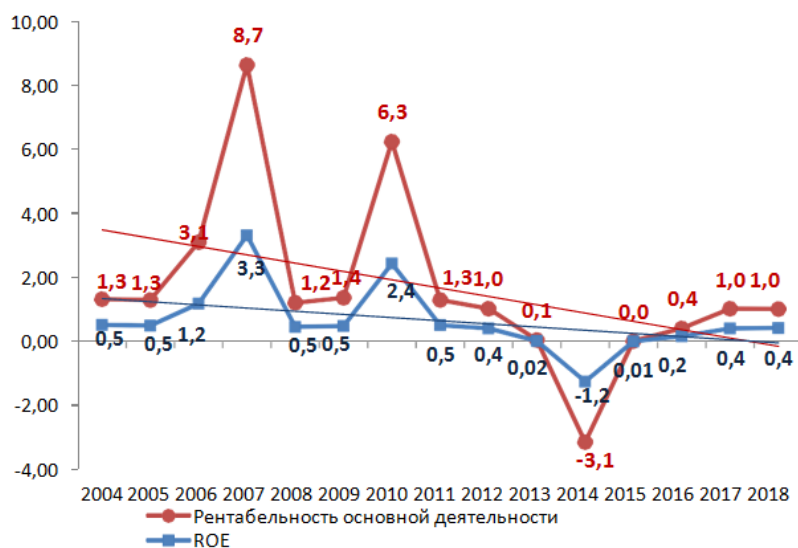


Рисунок 1 – Динамика рентабельности железнодорожных предприятий

Как видно из рисунка, уровень рентабельности не высок. Отдельные «всплески» объясняются, в значительной степени, чисто финансовыми факторами, имевшими место в конкретный период времени. Таким образом, в условиях в целом низкой рентабельности влияние краткосрочных финансовых факторов на ее уровень оказывается очень существенным.

Проведенный анализ финансового состояния ОАО «РЖД» показал, что на протяжении всего периода преобладает собственный капитал. В составе заемного капитала на конец периода преобладают долгосрочные обязательства, которые составляют около 20% от суммы пассивов. На протяжении всего периода финансовая ситуация характеризуется как неустойчивая, на основе трехкомпонентного показателя – как кризисная.

Коэффициент маневренности отрицателен на протяжении всего периода, это говорит о том, что предприятие не имеет возможности распорядиться значительной частью собственных

средств. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками отрицателен на протяжении всего периода. Предприятие не имеет возможности финансировать из собственных источников производственные запасы. Все остальные коэффициенты финансовой устойчивости имеют нормативное значение.

Все коэффициенты ликвидности ниже нормативных значений, платежные способности предприятия низкие.

Анализ позволил сделать вывод о неликвидном балансе на протяжении всего периода, невыполнение неравенства  $A4 \leq П4$  говорит о том, что предприятие не может финансировать текущую деятельность за счет собственного капитала и может утратить платежеспособность.

Оценивая динамику выручки можно обратить внимание на увеличение выручки в течение всего периода, динамика всех видов прибыли также положительная.

Анализ рентабельности показал, что на протяжении периода наблюдается снижение рентабельности продукции на 0,02% в 2018 и увеличение на 2,07% в 2019 году. Доходность по прибыли от продаж снизилась в 2018 году на 0,42%, а в 2019 снизилась на 1,17%. Такая же тенденция наблюдается по доходности по чистой прибыли (снижение в 2018 году на 0,01% и рост в 2019 году на 1,87%) и по рентабельности оборотных активов (снижение в 2018 году на 0,11% и рост в 2019 году на 9,79%). Остальные показатели рентабельности и доходности растут на протяжении всего периода. Рентабельность активов увеличилась на 0,53%, рентабельность собственного капитала на 0,79 за период. Несмотря на рост показателей, в целом можно сделать вывод о достаточно низком уровне рентабельности и доходности.

Потери организации от падения доходов от перевозок, роста процентов к уплате по кредитным обязательствам, привязанным к инфляции, увеличения отрицательных курсовых разниц и прочих операционно-финансовых рисков прогнозировались в сумме более 130 млрд. руб.

В этих условиях следует реализовать соответствующую программу мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости ОАО «РЖД»:

потери доходов от перевозок компенсировать сокращением затрат и реализовать дополнительное задание по прибыли от прочих видов деятельности;

провести оптимизацию социальных затрат;

внедрить учет хеджирования в соответствии с политикой управления валютными рисками, что позволит снизить убытки от падения курса рубля;

реализовать меры по недопущению обесценения стоимости дочерних и зависимых обществ.

### Литература

1. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко. М. Проспект, 2017. – 360 с.
2. Слепов В.А. Финансовая политика компании / В.А. Слепов, Е. И. Громова, И. Т. Кери. М. Экономистъ, 2017. – 288 с.
3. Бурова О.Н., Жилкина А.Н. Интегральный показатель финансового состояния малых экономических субъектов в системе ключевых показателей эффективности. // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2016. № 1. С. 131-133.

Зернова О.П

*Кандидат экономических наук, доцент Е.В Родионова  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
ozernova999@mail.ru*

### **Современные тенденции финансовой деятельности туристических организаций**

Развитие туризма сегодня играет большую роль в глобальном развитии социально-экономической среды, а также способствует увеличению количества и качества туристических направлений. Доходы от международного туризма с поправкой на инфляцию и колебания обменного курса составили 1 478 миллиардов долларов США в 2019 году, что на 1,4% больше, чем в предыдущем году. Общий вклад туризма в мировой ВВП в 2019 году составил 8,9 трлн. долл. США (10,3% от мирового ВВП). Как мировая экспортная категория, туризм занимает третье место после топлива и химических веществ, обогнав пищевую и автомобильную промышленность. Согласно подходу ОЭСР, экспорт туристических услуг часто приближенно оценивается как значение статьи «поездки» платежного баланса страны. В 2019 году туризм принес более 30% мирового дохода от экспорта коммерческих услуг и около 7% мирового экспорта всех товаров и услуг.

Число людей, занятых в туристическом секторе, также выросло и в тот же год составило 330 миллионов. В среднем каждый одиннадцатый сотрудник работает в туристическом секторе во всех странах мира.

Согласно данным Всемирной туристской организации ООН (UNWTO), 2019 год принес прирост количества международных туристических поездок на 4% по сравнению с прошлым годом и теперь их количество достигло 1,5 млрд туристических прибытий. Подобный рост международного туризма продолжается уже десятый год подряд.

Несмотря на положительную динамику рассмотренных выше некоторых мировых показателей тенденция деятельности туристических организаций в России несколько отличается. Объем выручки ведущих российских компаний туристической отрасли в 2019 году составил 43% от суммарной выручки компаний ТОП-1000 (крупнейшие по объему годовой выручки турагентства и туроператоры). Данный факт означает, что в отрасли достаточно высокий уровень монополизации.

Согласно данным Росстата за 2017-2019 года, наибольшая часть выручки, получаемая в ходе осуществления туристической деятельности организаций Российской Федерации, приходится на группировку «Пассажирские перевозки» и составляет 59,8%. На втором месте находится группировка «Деятельность по предоставлению услуг общественного питания» (18,8%), на третьем – «Размещение посетителей» (8,1%). Общее количество туристических организаций России на 2019 год - 13786. Распределение числа организаций причастных предоставлению услуг в сфере туризма показывает, что наибольшее количество организаций относятся к предоставлению услуг общественного питания (40,7%), наименьшее – к розничной торговле туристическими товарами (21,6%).

Динамика прибыли (убытков) до налогообложения в российской туристической отрасли за последнее десятилетие имеет как положительные, так и отрицательные тенденции. Так в период с 2011 по 2013 и в 2015 г. наблюдается снижение выручки на 27,8 и 15% соответственно, что ведет к убыткам организаций туристической отрасли до -884 млн. руб. В период с 2016 по 2019 год наблюдается прибыль и ее активный рост (за три года с 337 до 784 млн руб).

Масштабная переориентация компаний на внутренние рынки привела к росту потребности у туристических компаний в финансах, которые им необходимы для модернизации курортов и организации туристических маршрутов внутри страны. Основным источником финансирования в данной ситуации - внешние займы, а также реструктуризация активов и дебиторской задолженности.

Итак, в период с 2017 по 2019 год общая сумма средств, полученных от реализации кредитов и ликвидации некоторой части дебиторской задолженности, равнялась 5,5 млрд рублей. Однако,



к 2019 году суммарная дебиторская задолженность контрагентов перед российской туристической индустрией снова выросла - на 28% за год. Кредиторская же задолженность снижается, что стало возможным благодаря как усилиям российских туристических организаций, так и реструктуризацией национального регулятора, которая обанкротила ряд крупных компаний отрасли. Так за три года сумма дебиторской задолженности выросла с 9,4 до 12,1 млн руб., а кредиторская задолженность снизилась с 11,8 до 7,8 млн руб.

В 2017 году туристические организации частично произвели вывод оборотных средств и последующую их капитализацию. Так в период 2017-2019 гг. был произведен вывод 13,4% активов (1,84 млрд руб., направленных в последствии на увеличение капитала и резервов. Все эти события повлекли за собой приток денежных средств в размере 8 млрд руб. Около 70% этих денежных средств были направлены на пополнение капитала и резервов организаций туристической отрасли, что повлекло за собой увеличение совокупного капитала российских туристических организаций почти в 2,5 раза в 2019 году по сравнению с 2016 годом. Так, вывод 13,4% активов из оборота послужил причиной снижения оборачиваемости активов на 31%. Однако, за счет снижения затрат, связанных с выходом на внутренние рынки, валовая маржа в 2019 году выросла на 6-8%.

В последние годы организации российского сектора туристических услуг все больше стали пользоваться заемными средствами с целью пополнения оборотных средств. Это способствовало более эффективному ведению операционной деятельности без использования собственных средств, которые были инвестированы в развитие туризма внутри страны в отчетном году. Результатом использования заемного капитала в качестве оборотного на фоне нестабильности спроса на турпродукты в 2017-2019 гг. способствовало закрытию части туристических организаций, которые не смогли рассчитаться с кредиторами. Так, например, в 2016 году банкротство настигло 10 организаций, среди которых такие как «НаталиТурс», «Данко» и «РоссТур».

С 2017 года наблюдается у российских туристических компаний тенденция активного инвестирования в туристско-рекреационные особые экономические зоны. С 2018 по 2019 год темп роста внеоборотных активов туристических организаций равен 27,8%. Одна треть тех средств, что были инвестированы в развитие туристической отрасли являются заемными, а оставшаяся часть – собственными. Общая сумма средств, которые были инвестированы в развитие туристической индустрии с 4 квартала 2018 года по конец 2019 года равна 1,8 млрд руб. Это 75% от всех средств, инвестированных в отрасль в период с 2015 по 2019 гг.

Резкое смещение спроса туристов на внутренние рынки привело к вынужденной мере у российских туристических фирм инвестировать в отдельные наиболее привлекательные туристические регионы России. Это позволяло компаниям избежать банкротства. Поскольку ранее компании в большей степени были ориентированы на зарубежные курорты, то сейчас им приходилось экстренно заниматься организацией курортов европейского типа практически «с нуля». Если же рассматривать инвестирование в отрасль в целом, то можно выделить такие направления инвестирования как строительство объектов, закупку транспорта, создание инфраструктуры.

Не стоит забывать и 2020 год, показавший реальное место туристической отрасли в мировой экономике. Как выяснилось, туристы оказывают гораздо большее влияние на мир, чем казалось ранее. Пандемия бросила вызов мировой экономике и большинству ее отраслей. Согласно данным Росстата, в связи с ограничениями из-за пандемии количество международных туристических прибытий сократилось во всем мире на 95,2% (меньше на 900 млн), в России – на 99%, в США – на 95,8%, в Испании – на 99,1%, в Таиланде – на 100%. С января по октябрь 2020 года цены на внутренний туризм для населения России выросли на 1,7%. UNWTO также сообщает, что сокращение международных прибытий привело к потере 935 млрд долл. экспортных доходов от международного туризма. Это в 10 раз больше убытка, принесенного отрасли глобальным кризисом в 2019 году. UNWTO прогнозирует частичное восстановление сферы туризма к третьему или четвертому кварталу 2021 года. Однако, чтобы количество международных прибытий вернулось к тому уровню, который был в 2019 году потребуется от двух с половиной до четырех лет.

Таким образом, все имеющиеся данные и их анализ позволяет сделать вывод о том, что хотя отрасль и испытывает некоторые трудности, но ее рост и рост доходов от ее деятельности невозможно не заметить. Спрос на турпродукт российских компаний несколько упал в 2017 году, однако, наблюдается рост выручки. Сезон 2019 год в сфере туризма – это некий «бум», позволивший выйти многим туристическим компаниям на новый уровень и повысить прибыльность.

Полной же противоположностью является туристический сезон 2020 года, обрушивший мировые рынки многих отраслей. Пандемия показала, насколько хрупкой и уязвимой является сфера туризма.

#### **Литература**

1. Федеральная служба государственной статистики Росстат: Статистический бюллетень Росстата к Всемирному дню туризма – 2020 [Электронный ресурс] – URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/7ZtU1mUD/turizm-2020.docx>
2. ИНТЕРФАКС-ТУРИЗМ: UNWTO насчитала в мире 1,5 млрд туристических поездок в 2019 году [Электронный ресурс] – URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/65670/>
3. Энциклопедия маркетинга: Краткий анализ туристической отрасли за 2018-2019 гг. [Электронный ресурс] – URL: [https://www.marketing.spb.ru/travel/Turism\\_financial\\_performance.htm](https://www.marketing.spb.ru/travel/Turism_financial_performance.htm)

Климакова К.Н.

*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: klimakova18@mail.ru*

### **Разработка и экономическое обоснование инвестиционного проекта с целью увеличения прибыли предприятия**

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что одна из наиболее важных хозяйственных задач, которую должны решать предприятия - это выгодное вложение денежных ресурсов с целью получения максимального дохода.

Бланк И. А. под инвестиционным проектом предлагает понимать «...документально оформленное проявление инвестиционной альтернативы хозяйствующего субъекта, предусматривающее вложение капитала в определенный объект реального инвестирования, направленной на реализацию детерминированных во времени определенных инвестиционных целей и получение планируемых конкретных инвестиционных целей и планируемых конкретных результатов» [1].

Объектом исследования выступает АО «Муромский приборостроительный завод», которое является одним из основных предприятий в стране по производству средств иницирования и воспламенения боеприпасов для всех родов войск вооруженных сил, а также пиротехнических устройств, приводящих в действие средства спасения авиационной, морской и сухопутной техники.

Анализ инвестиционной деятельности предприятия помог сделать следующие выводы:

- источники инвестиционных ресурсов АО «МПЗ», в основном, состоят из собственных средств, которые составляют более 90%, при этом, в их составе преобладает уставный капитал, а в составе заемных источников инвестиционных ресурсов предприятия преобладают краткосрочные займы и кредиты;

- в динамике источники инвестиций АО «МПЗ» возрастают в 2018 году на 4,77%, а в 2019 году общая сумма источников инвестиций снизилась на 3,26% по сравнению с предыдущими годами соответственно;

- анализ динамики денежных потоков от инвестиционных операций АО «МПЗ» показал, что поступления снижаются на 95,59% в 2018 году и на 1439 тыс. руб. или 100% в 2019 году. При этом, платежи по финансовым операциям предприятия возрастают в 2018 году на 110,37% в 2019 году и снижаются на 95,86% в 2019 году. Наблюдается отрицательное сальдо от инвестиционных операций;

- в структуре поступлений от инвестиционных операций предприятия в 2017 году преобладали поступления от продажи акций других организаций (98,77%), а в 2018 году поступления от продажи внеоборотных активов (100%);

- в составе платежей от инвестиционных операций предприятия на протяжении всего рассматриваемого периода преобладали платежи в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов – 100%, 97,01% и 100% соответственно по годам.

В собственности АО «Муромский приборостроительный завод» находится база отдыха «Спутник». В настоящее время база отдыха выставлена на продажу, но в связи с отсутствием покупателей она простаивает и приносит убытки предприятию.

База отдыха находится в 7-ми километрах от села Ляхи Меленковского района на высоком берегу Оки. Предлагается вариант создания и названия пейнтбольного клуба - «Легион».

В настоящее время существует лишь одна такая организация на территории Меленковского района, которая осуществляет данный вид развлечений - центр активного отдыха «Богатырь». Он расположен в деревне Старое Ратово в 35 км от базы «Спутник».

Затраты на реализацию идеи создания «Легиона» их общая сумма составили 1467180 руб., в их состав будут включены расходы на покупку автомобиля, создание лендинга и дизайна, необходимое оборудование для пейнтбола. Финансирование будет производиться из собственных средств АО «МПЗ».

В состав текущих затрат клуба войдут затраты на сырье и материалы, на заработную плату сотрудников и страховые отчисления, на рекламу, транспортные расходы. Текущие годовые затраты составят 2424,708 тыс. руб.

При оптимистическом прогнозе выручка за первый год составит 2034,6 тыс. руб., а в последующие годы достигнет 3439,2 тыс. руб., что позволит увеличить прибыль в среднем на 397 тыс. руб.

Оценка эффективности инвестиционного проекта дала следующие результаты: чистый дисконтированный доход по проекту составит 251,99 тыс. руб., внутренняя норма рентабельности - 9%, а дисконтированный срок окупаемости составит 3,6 года.

Таким образом, разработанный инвестиционный проект может быть внедрен на предприятии.

### **Литература**

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента (комплект из 2 книг) / И.А. Бланк. - Москва: Машиностроение, 2016. - 264 с.

Колышевская М.В.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, 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: mari.kol71@mail.ru*

### **Пути повышения финансовых результатов предприятия**

В связи с повышением конкуренции на рынке возникает потребность в организации комплексной системы управления финансовыми результатами для более эффективной деятельности предприятий.

Управление финансовой эффективностью состоит из ряда действий, связанных с планированием, распределением и использованием финансовых результатов компании. [1]

Задача управления финансовыми результатами – вовремя обнаружить и исключить слабые стороны в формировании организации, а также создавать запасы для повышения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости деятельности. [3]

Основная цель управления финансовыми результатами предприятия – увеличение экономической выгоды владельцев организации сейчас и в будущем. Четко сформулированная главная цель должна осуществлять одновременно согласование интересов собственников с интересами правительства и работников организации. Чтобы достичь основную цель система управления финансовыми результатами решает следующие вопросы:

1. Максимизация размера дохода, соответствующий ресурсному потенциалу организации и рыночным условиям. Данная задача осуществляется с помощью улучшения запасов предприятия и повышения эффективности их использования. В данной задаче присутствуют ограничения, так как это оптимизационная задача. Они выступают в качестве максимально возможном уровне использования ресурсного потенциала, и сложившейся конъюнктуры товарного и финансового рынков.

2. Достижение наилучших соотношений между прибыльностью деятельности организации и приемлемым уровнем риска. Увеличение одного показателя ведет за собой пропорциональное увеличение другого показателя, это говорит о том, что между уровнем прибыли и уровнем риска существует сильная прямая связь. Допустимый уровень определяется с помощью итогов исследования отношения руководства организации к хозяйственным рискам. Формирует агрессивную, умеренную или консервативную политику при реализации определенных видов бизнеса или бизнес-операций, характерных для организации. Исходя из этого уровня риска, соответствующий уровень прибыли должен быть максимизирован в процессе управления финансовой эффективностью организации.

3. Сохранение максимального уровня качества финансовых результатов предприятия. Прежде всего, при подготовке финансовых результатов организации необходимо выявить и реализовать резервы их увеличения за счет текущей и инвестиционной деятельности, которые составляют основу будущего развития организации. С точки зрения эффективности работы организации особое внимание необходимо уделять обеспечению роста экономических результатов, увеличению объемов производства и расширению ассортимента в пользу наиболее перспективных видов продукции.

4. Обеспечение владельцами организаций максимальных требований к окупаемости инвестиций. Уровень доходности инвестированного капитала не должен быть ниже средней доходности на финансовом рынке и должен компенсировать высокий предпринимательский риск, связанный с областью деятельности организации, а также убытки от инфляции.

5. Создание необходимой нормы финансовых ресурсов с помощью прибыли в соответствии с целями развития организации в будущих периодах. Так как финансовый результат является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, величина доходов, определяет возможность организации фондов производственного развития, резервного

и других специальных фондов, обеспечивающих будущее развитие организации. Прибыль занимает основную роль в самофинансировании развития предприятия.

6. Поддержка постоянного роста рыночной стоимости предприятия. Эта задача направлена на улучшение благосостояния собственников организации в будущих периодах. Темп роста рыночной стоимости предприятия во много определяется уровнем капитализации прибыли, полученной фирмой в текущем периоде. Каждое отдельно взятое предприятие обязано самостоятельно сформировать систему оценки и показателей распределения доходов на основании условий и задач собственной работы и на капитализируемую и потребляемую ее части.

7. Увеличение эффективности содействия работников в организации и распределении финансовых результатов предприятия. Участие работников в таких программах способствует мотивации рабочего персонала на увеличение их трудового вклада в развитие финансовых результатов, а также предоставляет требуемый уровень их социальной защиты.

Все вышеперечисленные задачи управления финансовыми результатами предприятия тесно связаны между собой, но некоторые из них являются разнонаправленными: в частности, увеличение уровня прибыли при уменьшении уровня риска; обеспечение высокого уровня удовлетворения интересов собственников предприятия и его персонала; обеспечение достаточного размера прибыли, направляемой на прирост активов и на потребление. По этой причине в системе управления финансовыми результатами организации конкретные задачи должны быть оптимизированы между собой.

#### **Литература**

1. Гаврилова А. Н., Сысоева Е. Ф., Барабанов А. И. [и др.] Финансовый менеджмент. 6-е изд., стер. М.: Кнорус, 2015.
2. Большаков С.В. Финансы предприятия: теория и практика. Учебник. – М.: Книжный мир, 2015.
3. Аксенов Е.П. Финансовый менеджмент: закономерности, этапы развития // Финансовый менеджмент, 2014.

Корягина С.С.

*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: Koryagina.svetlana997@mail.ru*

### **Проблемы финансирования бюджетных учреждений Российской Федерации и пути их решения**

Неотъемлемым элементом финансовой системы Российской Федерации являются бюджетные учреждения, развитие которых в современных экономических условиях происходит достаточно активно. Финансирование бюджетных учреждений происходит в зависимости от направления их деятельности и направлено на выполнение их функций.

Согласно статье 9.2 Федерального закона «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. №7-ФЗ «бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах» [2].

Бюджетные учреждения финансируются за счет субсидий, выделяемых на выполнение государственного или муниципального задания. Порядок их предоставления установлен статьей 78.1 Бюджетного Кодекса Российской Федерации [1].

Бюджетное учреждение использует бюджетные средства в соответствии с утвержденной сметой доходов и расходов, в которой должны быть отражены все доходы бюджетного учреждения, получаемые как в виде бюджетных средств, так и от предпринимательской и иной деятельности. При исполнении сметы доходов и расходов бюджетное учреждение вправе самостоятельно расходовать средства, полученные за счет внебюджетных источников.

Бюджетное учреждение составляет и представляет бюджетную заявку на очередной финансовый год, которая подается на утверждение главному распорядителю или распорядителю бюджетных средств, на основе прогнозируемых объемов предоставления государственных или муниципальных услуг и установленных нормативов финансовых затрат на их предоставление, а также с учетом исполнения сметы доходов и расходов отчетного периода [3].

В связи с возникшей экономической ситуацией большинство бюджетных учреждений сталкивается с недостаточным количеством средств, выделяемых на их функционирование, что приводит к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования. Это является важнейшей проблемой в их деятельности и во многом отражает их специфику как субъекта финансовых отношений в стране.

Так, в 2019 году в Фонд обязательного медицинского страхования поступило 1895924 млн. руб., а на финансирование учреждений здравоохранения было выделено 1988542 млн. руб. В 2020 году в связи с новой коронавирусной инфекцией расходы на здравоохранение значительно увеличились: в марте – октябре 2020 года по программе госгарантий медицинским учреждениям было перечислено 143,5 млрд. руб. на стационарное лечение пациентов с COVID-19 и тестирование на наличие инфекции.

С начала пандемии на борьбу с COVID-19 из резервного фонда Правительства РФ было потрачено 510 млрд. руб. Из них 183,6 млрд. руб. были направлены на выплаты медицинским работникам [4].

Таким образом, проблема недостаточного финансирования требует ряда мероприятий по поиску альтернативных источников.

Увеличить свои доходы бюджетное учреждение может за счет оказания услуг на возмездной основе. Например, бюджетные учреждения здравоохранения могут оказывать медицинскую помощь лицам за определенную плату. Порядок взимания платы и ее размер за такие услуги устанавливает учредитель бюджетного учреждения.

Помимо основного вида бюджетные учреждения вправе заниматься и другими видами деятельности при условии, что они будут направлены на достижение целей, для которых они созданы. Например, образовательные учреждения могут организовать питание учащихся. Дополнительные виды деятельности бюджетного учреждения должны быть указаны в учредительных документах.

Еще одним источником дополнительного финансирования бюджетных учреждений являются доходы от сдачи в аренду неиспользуемых помещений и прочих основных фондов. Бюджетные учреждения имеют право привлекать и заемные источники финансирования от банков, бюджета и прочих организаций.

Полученные дополнительные доходы бюджетное учреждение может направить в фонд финансовых ресурсов, который создан с целью осуществления выплат заработной платы сотрудникам, возмещения материальных и финансовых затрат, расчетов с кредиторами.

Таким образом, для укрепления финансовой стабильности многие бюджетные учреждения предоставляют платные услуги, формируя собственные средства.

### **Литература**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №145-ФЗ
2. Федеральный закон от 12.01.1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях»
3. Халимбекова А. М., Османова Х.О., Тажудинова Д.А., Учебное пособие по дисциплине «Финансы бюджетных учреждений» для направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Финансы и кредит» - Махачкала: ДГУНХ, 2018. – 143 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения 10.04.2021 г.)



Крисанова 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:lud9@mail.ru*

### **Пути снижения затрат на производство и реализацию продукции на предприятии (на примере АО «ВМЗ»)**

Систематическое снижение затрат на производство и реализацию продукции - одно из основных условий повышения эффективности промышленного производства. Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях - максимизация прибыли. Возможности реализации этой стратегической цели ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую продукцию. Поэтому принятие решений руководством фирмы невозможно без анализа себестоимости продукции и ее величины на перспективу.

В результате проведенного анализа затрат на производство и реализацию продукции по статьям калькуляции АО «ВМЗ», можно отметить, что в 2019 году в целом на предприятии наблюдается рост производственной себестоимости на 13%, но предприятие сэкономило на многих статьях калькуляции, но этого оказалось недостаточно для повышения показателей рентабельности. Причиной сложившейся ситуации можно считать перерасход по таким статьям, как заработной платы основных работников и затраты на топливо и энергию. Преимущественный рост себестоимости продукции происходит за счет материальных затрат. Поэтому исходя из значительных объемов производства, даже небольшое сокращение затрат сырья и материалов на единицу продукции может дать ощутимый экономический эффект.

Таким образом, для снижения уровня затрат на производство необходимо принять меры по повышению производительности труда, эффективности работы оборудования, а также для более экономного использования материалов, электроэнергии, топлива.

В системе кайдзен (непрерывное совершенствование) [1] выделяют 4 основных этапа сокращения цены:

- сравнение цен различных поставщиков;
- изучение производимых поставщиком затрат;
- планирование и учет расхода;
- просьба о предоставлении скидки.

В 2019 году АО «ВМЗ» закупал материалы лишь у постоянных поставщиков, не рассматривая другие возможные варианты. При этом большая часть этих поставщиков являются посредниками в продаже, а не производителями, и при заключении договора поставки напрямую предприятие может значительно сэкономить.

Сокращению затрат на производство продукции способствует и более рациональное использование трудовых ресурсов, так как оно находит свое отражение в производственной себестоимости через производительность труда.

Производительность труда отражает эффективность использования трудовых ресурсов, ее увеличение оказывает непосредственное влияние на снижение затрат на производство. Рост производительности труда (выработки) сокращает затраты трудовых ресурсов, и, как в нашем случае, при сдельной системе оплаты труда и неизменных нормах, соответственно понижает удельный вес заработной платы в производственной себестоимости продукции, работ и услуг. Повысить производительность возможно за счет внедрения передовой ресурсосберегающей и экологически безопасной техники, что ведет к сокращению численности персонала, а также за счет изолированного внедрения одной из систем кайдзен - системы 5S [1] (сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, самодисциплина), которая применяется для организации рабочих мест и условий работы, тем самым стимулируя труд работников и вызывая их заинтересованность к результатам своей работы.

Таким образом, для повышения производительности труда и сокращения величины фонда заработной платы на АО «ВМЗ» предлагается заменить несколько единиц оборудования на аналогичное, с ЧПУ.

Добиться сокращения затрат на производство на предприятии возможно также за счет передачи неиспользуемой части основных средств (складское помещение бывшего порошкового цеха) в долгосрочное пользование другой организации.

Таким образом, для снижения затрат на производство и реализацию продукции АО «ВМЗ» было предложено разработать и реализовать следующие мероприятия:

- сокращение материальных затрат путем замены поставщиков некоторых материалов;
- снижение затрат трудовых ресурсов за счет внедрения нового оборудования;
- сдача в долгосрочную аренду временно неиспользуемых в производственном процессе основных фондов.

Экономия за счет внедрения вышеперечисленных предложений может составить 23116 тыс. руб. или 19% от общих затрат на производство продукции.

### **Литература**

1. Васильева Н.А., Матеуш Т.А., Миронов М.Г. Экономика предприятия: Пособие для сдачи экзамена. – М.: Юрайт – Издат, 2015, - 191 с.
2. Грузинов В.П., Грибов В.Д., Экономика предприятия: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2015. – 208 с.

Крисанова Н.С.

*Научный руководитель: д.т.н., 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  
NataliKrisanova@yandex.ru*

### **Анализ финансовых ресурсов предприятия (на примере АО «Завод Корпусов»)**

В настоящее время, в условиях нестабильной рыночной экономики, вопрос эффективности использования финансовых ресурсов является одним из самых важных для хозяйствующих субъектов.

Финансовые ресурсы представляют собой денежные доходы, которые формируются путем накопления и поступления, предназначенные для реализации целей расширенного воспроизводства, материального стимулирования работающих, удовлетворения социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления [1].

Эффективное использование финансовых ресурсов, как и любых других ресурсов в простом виде понимается, как соотношение между использованными ресурсами и достигнутыми за соответствующий период результатами [2].

Объектом исследования выступило акционерное общество «Завод Корпусов». Предприятие имеет лицензии на проведение работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну, на испытание гражданского и служебного оружия и основных частей огнестрельного оружия, на испытание патронов к гражданскому и служебному оружию и составных частей патронов.

Согласно анализу капитала, за анализируемый период 2017-2019гг. сумма собственного капитала предприятия растет. Абсолютное изменение в 2018 году составило -54444 тыс. руб. (3,57%), в 2019 году - 228746 тыс. руб. (14,49%).

Заемный капитал организации в 2018 году имел тенденцию к уменьшению и составил 377769 тыс. руб. (13,01%), а в 2019 году возрос на 176859 тыс. руб. и составил 554628 тыс. руб. (46,82%).

Наибольший удельный вес занимает собственный капитал предприятия во всем рассматриваемом периоде 2017-2019 гг. и составляет 77,83%, 80,69%, 76,52% соответственно. В структуре источников собственного капитала преобладает нераспределенная прибыль. Она составляет в 2017 году - 97,37%, в 2018 году - 97,46%, в 2019 году - 97,79% от общей суммы источников собственного капитала. В составе долгосрочного заемного капитала присутствуют лишь отложенные налоговые обязательства. Анализ структуры краткосрочного заемного капитала, показал, что в составе краткосрочного заемного капитала преобладает кредиторская задолженность (99,56%, 92,84%, 89,24%).

Рентабельность собственного и заемного капитала выше ключевой ставки, что говорит об эффективном управлении капиталом. При этом, рентабельность собственного капитала выросла на 10,14%, а рентабельность заемного капитала на 36,15%.

Резюмируя все вышеописанное, можно сказать, что главная проблема АО «Завод Корпусов» в области управления финансовыми ресурсами – значительное значение кредиторской задолженности.

Таким образом, для предприятия предлагаются следующие мероприятия по снижению кредиторской задолженности: соблюдение срока возврата заемных средств; реструктуризация долгов; проведение переговоров об отсрочки долгов; предоставление продукции в счет погашения задолженности; разработка графика по выплате платежей.

### **Литература**

1. Финансы: учебник / под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2016. — 496 с.

2. Анисимов И. А. Повышение эффективности деятельности предприятий / И. А. Анисимов // Российское предпринимательство. — 2017. — № 23. — С. 126–132.

Круглова О.М.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: fedotovaolga2010@mail.ru*

### **Разработка системы управления кредиторской задолженностью торгового предприятия (на примере ООО «Сладкая жизнь плюс»)**

Кредиторскую задолженность можно определить, как задолженность одной организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям или физическим лицам, образовавшуюся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда. Такая задолженность должна числиться в учете организации либо до даты ее погашения организацией или взыскания контрагентом, либо до даты ее списания с учета.

Методика управления кредиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, которая направлена на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Задолженности, возникающие при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятий, образуют текущее и долгосрочное отвлечение или привлечение средств, известных как дебиторская и кредиторская задолженности, влияющие на платежеспособность и ликвидность.

Объектом исследования в работе выступила торговая организация ООО «Сладкая жизнь плюс». Анализ состояния расчетов ООО «Сладкая жизнь плюс» помог сделать следующие выводы:

- на протяжении 2017-19 гг. наблюдается рост дебиторской задолженности;
- в структуре дебиторской задолженности наибольший процент имеет задолженность покупателей и заказчиков, значительный процент имеют авансы выданные;
- в 2018-2019 гг. возникшие обязательства по дебиторской задолженности превышали погашенные;
- в категорию А вошли крупные сети супермаркетов России – АО «Тандер», ООО «Лента», АО «ТД Перекресток», ООО «Спартак Миддл Волга», ООО «Бристоль», ООО «Азбука Вкуса», ООО «Пятерочка». В группу В вошли крупные региональные продуктовые ритейлы. В группу С включены все малые предприятия и индивидуальные предприятия, удельный вес задолженности по которым составил 4,91%;
- продолжительность отвлечения средств в расчеты в 2019 году выросла на 55 дней. Это говорит о замедлении оборачиваемости оборотных активов предприятия;
- на протяжении 2017-19 гг. наблюдается рост кредиторской задолженности;
- в структуре кредиторской задолженности наибольший процент имеет задолженность поставщикам и подрядчикам, на втором месте находится задолженность перед государственными внебюджетными фондами;
- в 2018-2019 гг. возникшие обязательства по кредиторской задолженности превышали погашенные;
- основными кредиторами ООО «Сладкая жизнь плюс» являются АО «Данон», АО «Макфа», ТК «Мираторг», ОАО «Дзержинский мясокомбинат», ООО «Чернышихинский мясокомбинат» и ООО «УК Шахунское молоко». Организации необходимо срочно погашать задолженность перед этими кредиторами;
- происходит рост периода оборота кредиторской задолженности на 40 дней.

Были разработаны меры по управлению кредиторской задолженностью ООО «Сладкая жизнь плюс»:

1. Выявлена регрессионная модель зависимости кредиторской задолженности от дебиторской задолженности, которая может быть использована для дальнейшего прогнозирования. Получили, что при отсутствии задолженности покупателей задолженность поставщикам составит 8557938 тыс. руб., а при росте дебиторской задолженности на 1 тыс. руб. происходит рост кредиторской задолженности на 0,588 тыс. руб.

2. Внедрение внутреннего аудита кредиторской задолженности. Для выяснения необходимых вопросов по порядку отражения кредиторской задолженности, внутренней аудитор будет анализировать: данные о состоянии системы внутреннего контроля; финансовую отчетность; данные предыдущих аудиторских проверок; акты проверок налоговых органов; акты инвентаризации; провести беседы с сотрудниками организации.

3. Ввод штатной единицы менеджера по управлению данными задолженностями. Затраты на организацию рабочего места, в которые входит покупка мебели и технического оборудования, составят 55 тыс. руб. В 2021 г. затраты на ФЗП менеджера по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью составят 344 тыс. руб. Ввод такой должности позволяет снизить дебиторскую и кредиторскую задолженности крупных торговых организаций на 1-5% в год. Таким образом, даже при учете инвестиций, выплаты заработной платы сотруднику и оплаты страховых взносов, ООО «Сладкая жизнь плюс» высвободит часть денежных средств, которые крайне необходимы для функционирования организации.

4. Заключение договоров цессии. Договор цессии предусматривает замену прежнего кредитора, который выбывает из обязательств, на другой субъект, который приобретает все права прежнего кредитора. Для ООО «Сладкая жизнь плюс» предлагается оформить договора цессии на дебиторскую задолженность. Следует передавать дебиторскую задолженность дебиторов категории «А», так как данная группа дебиторов рассматриваемого предприятия высоким уровнем деловой репутации на рынке.

Уступать право требования также следует кредиторам категории «А», чтобы максимально снизить кредиторскую задолженность. ООО «Сладкая жизнь плюс» будет заключать договора цессии на условиях предоставления скидки кредиторам в размере 2,5%.

Сумма уступаемой дебиторской задолженности составит 25755872 тыс. руб., но с учетом скидки, кредиторская задолженность снизится лишь на 25117943 тыс. руб. Убытки ООО «Сладкая жизнь плюс» составят 641139 тыс. руб., но потери от инфляции выше на 256961 тыс. руб., значит, предложенное мероприятие эффективно.

Предложенные мероприятия позволят увеличить коэффициент абсолютной ликвидности на 0,10, критический коэффициент ликвидности на 0,50, а коэффициент текущей ликвидности на 0,66. То есть платежеспособность ООО «Сладкая жизнь плюс» в краткосрочном периоде улучшится.

Ликвидность баланса останется минимально достаточной, то есть в долгосрочном периоде платежеспособность ООО «Сладкая жизнь» еще останется минимальной.

### **Литература**

1. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 304 с.

2. Крейнина, М. Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2017. – № 3. – С. 25-28.

Лодыгина А.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: alinalodygina288@gmail.com*

### **Бухгалтерский учёт готовой продукции и оценка ее рентабельности (на примере АО «Муромский радиозавод»)**

Актуальность данной темы на сегодняшний день состоит в том, что результатами производственного процесса предприятия являются готовая продукция, выполненные работы и оказанные услуги. Для любого предприятия средства, полученные от реализации готовой продукции, являются основным источником дохода, поэтому учет выпуска готовой продукции занимает основное место в системе бухгалтерского учета организации.

В качестве объекта практики для исследования выступает АО «Муромский радиозавод», поставляющий надежную аппаратуру на промышленные предприятия, предприятия топливно-энергетического комплекса, угольные разрезы, шахты, нефтяные платформы, железнодорожные, морские и речные вокзалы, автозаправочные станции, билетные кассы и т.п. Адрес: 602264, Россия, Владимирская обл., г. Муром, Радиозаводское шоссе, 23. Тел./факс: +7 (49234) 2-16-52, 2-22-06, 2-21-31, 9-97-30. Официальный сайт: <http://www.muromrz.com>

Рассмотрим рентабельность предприятия на примере завода АО «Муромский радиозавод» таблица 1.

Таблица 1 – Анализ рентабельности на примере завода ООО «Муромский Радиозавод»

Показатели	2018 г.	2019 г.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	52620	15350
2 Чистая прибыль, тыс. руб.	514	4504
3 Полная себестоимость продаж, включая коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	779930	639486
4 Выручка от продаж, тыс. руб.	442585	335093
5 Среднегодовая стоимость имущества (активов), тыс. руб.	699867	751345,5
6 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	432318,5	344408,5
7 Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	267548,5	406937
8 Среднегодовая стоимость собственных средств, тыс. руб.	115296	112623
9 Рентабельность продукции, %	6,75%	2,4%
10 Доходность продаж по прибыли от продаж, %	11,89%	4,58%
11 Доходность продаж по чистой прибыли, %	0,12%	1,32%
12 Рентабельность активов, %	0,07%	0,6%
13 Рентабельность оборотных активов, %	0,12%	1,31%
14 Рентабельность внеоборотных активов, %	0,19%	1,11%
15 Рентабельность собственного капитала, %	0,45%	4%

Итак, из таблицы 1 видно, что чистая прибыль в 2019 году по сравнению с 2018 выросла почти в 9 раз и составила 4504 тыс. руб. Рентабельность продукции за 2019 год уменьшилась почти в 3 раза по сравнению с 2018 году за счет уменьшения прибыли от продаж и уменьшения себестоимости продаж. Можно заметить, что рентабельность собственного капитала значительно увеличилась в 2019 году по сравнению с 2018 годом, что положительно влияет на предприятие.

Таблица 2 – Анализ состава прибыли на примере завода ООО «Муромский Радиозавод»

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	Изменение	Темп роста, %
1 Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	442585	335093	-107492	75,7
2 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	388964	318321	-70643	81,8
3 Валовая прибыль	53621	16772	-36849	31,3
4 Коммерческие расходы	1001	1422	421	142,1
5 Управленческие расходы	-	-	-	-
6 Прибыль (убыток) от продаж	52620	15350	-37270	29,2
7 Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	514	4504	3990	876,3

Таким образом видно, что 2019 год по сравнению с 2018 годом почти по всем показателям наблюдается уменьшение. Чистая прибыль выросла почти в 8 раз в 2019 году по сравнению с 2018.

Таким образом, можно сделать вывод, что готовая продукция является конечным продуктом производственного процесса предприятия. Это продукты, которые производятся на предприятии, полностью укомплектованы, доставляются на склад предприятия в соответствии с утвержденным порядком их приемки и готовы к продаже. Готовая продукция также должна соответствовать действующим стандартам и утвержденным техническим условиям.

#### Литература

1. Стаселович В. А. Экономическое содержание готовой продукции // Молодой ученый. — 2015.
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.02.2019)
3. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О бухгалтерском учете»



Малов И.П.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, 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: office@osy.ru*

### **Пути снижения затрат по основной деятельности судостроительного предприятия (на базе АО «Окская судоверфь»)**

Снижение затрат по основной деятельности – главная задача любого судостроительного предприятия [5]. Она отражает возможности эффективного и интенсивного развития организации в отрасли с повышением конкурентоспособности и объема оборотных средств для инвестирования. В связи с этим любое судостроительное предприятие должно вести анализ затрат на производство продукции, отслеживать динамику ее реализации [6]. Изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятии

Экономический анализ финансовых результатов и затрат пяти крупных судостроительных предприятий (АО «Окская судоверфь»; ООО "Завод Спортсуд"; ООО «СК Северная гавань»; ООО «Историческая верфь Полтава»; ООО «Невский судостроительный судоремонтный завод») показал, что основной проблемой производства на них являются огромные расходы на материальные затраты [8].

У всех рассмотренных организаций самая большая статья затрат приходится на закупку сырья и расчетов с контрагентами. Следовательно, сама структура судостроительного предприятия предполагается материалоемкой.

Более детальный анализ данной тенденции на предприятии АО «Окская судоверфь» (г. Навашино Нижегородской области) позволил выявить, что все оборотные материальные запасы являются необеспеченными, то есть происходит увеличение лимита количества активов перед стабилизацией финансовой устойчивости. Предприятие закупает много материала для производства, которое оно не может обеспечить собственными и заемными источниками, что создает дополнительную зависимость от поставщиков.

Следует отметить, что около 70 % всех затрат приходится на закупку готовых полуфабрикатов и расчетов с подрядчиками. Следует рассмотреть варианты замещения готовых полуфабрикатов и предоставляемых услуг сторонними организациями.

В связи со спецификой предприятия судостроения в данную статью расходов внесены затраты на оплату услуг контрагентов, выполняющих работы связанные с доустройством судна.

Основные показатели в данной категории затрат приходятся на оснастку судна мебелью и оборудованием в сумме 743727,82 тыс. рублей. Следует рассмотреть варианты замещения данных затрат.

Организации следует заменить покупные полуфабрикаты созданием металлолистов силами собственного литейного цеха.

Согласно данным организаций «ТД Ареал» и ТД Черметком цена за средняя цена за сталь ХСНД10 варьируется в пределах 46 тыс. рублей.

В то время как цена за дополнительные сплавы, необходимые для производственного процесса составляют 14 тыс. рублей.

Сталь Ст3 относится к разряду конструкционных углеродистых марок стального металлопроката с обыкновенным качеством. В ее состав входит 0,16-0,22 % углерода, что относит Ст3 к группе углеродистых сплавов. В состав этого сплава не включаются легирующие добавки. В составе стали 3 присутствуют в небольших дозах производственные включения кремния, фосфора, марганца, серы, мышьяка, никеля, меди, хрома. Но их доля настолько мала, что их не считают легирующими.

По сведениям «СтальТехСервис», стоимость марки стали Ст3 за тонну колеблется от 23 до 27 тыс. рублей. Для расчетов принята максимальная сумма расходного материала, а также сумма особых сплавов в сумме 3 тыс. рублей.

Итоговая сумма затрат на строительство, закупку материала и оборудования, а также увеличение фонда заработной платы составило 1867340,98 тыс. рублей.

Сумма выгоды составляет 2151401,74 тыс. рублей – 1867340,98 тыс. рублей = 284060,76 тыс. рублей

Также было предложено восстановление собственного мебельного цеха для снижения затрат с подрядчиками, производящими её на данный момент.

Сумма затрат на приобретение у контрагентов – 31950 рублей за партию мебели, конечная стоимость производимой продукции заводом 26000 рублей. Итого экономический эффект составил 5950 рублей.

Общая сумма затрат составила 623237800 рублей. Данная сумма необходима для восстановления и старта мебельной продукции на заводе вместе со всеми затратами за первый год.

Данное предложение окупаемо при наличии заказов, объёмы которых планируется увеличить при запуске собственного литейного и мебельного цехов.

В этом случае годовая прибыль от предложения составит 122800020 рублей.

Экономическая выгода от предложений за вычетом затрат на старт производства = 483665 тыс. рублей - 84160,6 тыс. рублей = 399504,4 тыс. рублей.

Данная выгода позволит обеспечить полное покрытие вложений, связанных со стартом и налаживанием производства.

Данные предложения несут реальное возможное уменьшение расходов предприятия, которое позволит снизить себестоимость продукции на 0.22 тыс. рублей на предприятии АО «Окская судовой верфь».

### Литература

1. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2020 № 57837).
3. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. Для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям. - 4-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2018. -576 с.
4. Казакова, Н.А. Маркетинговый анализ: учебное пособие / Н.А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 240 с.
5. Киндрацкая, Г.И., Билык М.С., Загородний А.Г. Экономический анализ: теория и практика: // За ред. проф. А.Г. Загороднего. -2-е изд. доп. и перераб. - Львов: «Магнолия 2017», 2018. - 439 с.
6. Замбрицкая, Е.С., Балбарин, Я.Д. К вопросу о понятии «система управления затратами»//Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития №14 -2019. - С. 90-98.
7. Кузина, А. Ф. Возникновение и развитие бухгалтерского управленческого учета / А. Ф. Кузина, Е. А. Сальникова, Т. С. Пряморукова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2016. - № 4. - С. 179-180.
8. Подгорная, А.Г., Тюрев, В.К. Основные функции управления затратами / А.Г. Подгорная, В.К. Тюрев // Матрица научного познания. - 2017. - № 3. - С. 171-175.
9. Таран, А.С Накладные расходы в строительстве // Консультант. - 2018. - №18. - С. 14-19.

Малова А.Р.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, 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: office@osy.ru*

### **Пути повышения эффективности использования основных средств промышленного предприятия (на базе АО «Окская судостроительная компания»)**

Эффективность использования основных средств – очень важный показатель для оценки деятельности любого машиностроительного и судостроительного предприятия, непосредственно влияющий на результаты основной деятельности [4]. В условиях рыночных отношений в стране необходимо по-новому подойти к постановке учета на отдельных участках финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, в том числе учета основных средств и их налогообложения [6].

Именно эффективность, а не количество использованных средств отражает позитивный характер осуществления экономической и управленческой деятельности предприятий. Гораздо лучше полное участие всех производственных мощностей, чем складирование неиспользованного оборудования на складе.

Статистический обзор эффективности использования основных средств 5 крупных судостроительных организаций России (АО «Окская судостроительная компания»; АО «ЮЦСС»; ООО «Судовая отделка»; ООО «Альфа судовые средства»; ООО «Курс») доказывает данное утверждение.

Основной показатель рационального использования основных средств – фондоотдача, которая показывает эффективность использования основных средств организации. Самый высокий данный показатель приходится на организацию ООО «Судовая отделка», которая показывает результат 145,48 единиц – пример маленькой судостроительной организации, которая использует производственные мощности в полном объеме. В то время как АО «ЮЦСС», владеющая рекордным в данной отрасли количеством основных средств показывает результат только в 0,016 единиц. Среди крупных организаций предпочтение по рациональности использования отдается АО «Окская судостроительная компания» (г. Навашино Нижегородской области), так как по сравнению с АО «ЮЦСС» показывает лучшую выручку при меньшем количестве основных средств.

Анализ влияния эффективности использования основных средств на финансовое состояние предприятия АО «Окская судостроительная компания» показал, что предприятие несет огромные убытки из-за большого количества изношенного оборудования.

Процент изношенного оборудования составляет 54 %. Данное негативное положение сказывается на общей сумме потерь от брака производимой продукции. Стоимость бракованной продукции за 2019 год составила 2346726,66 тыс. рублей. Данная стоимость рассчитана путем умножения детали на количество выпущенных бракованных деталей.

Предприятию следует обновить оборудование на производстве для снижения данных затрат, а также увеличения эффективности использования основных средств. По результатам расчетов сумма вложений в новое оборудование для замены изношенного составляет 200621 тыс. рублей.

Выгода предложения по обновлению основных средств составит  $2346726,662 - 200621 - (2211943 * 5\% * 4,09) = 1693763,31$  тыс. рублей.

Данная выгода рассчитана за вычетом 5 % допустимого брака, зависящего от человеческого фактора с учетом себестоимости единицы изготавливаемых деталей – 4,09 тыс. рублей и их количества.

Обновление основных средств со снижением выпуска бракованных деталей позволит расширить производственную деятельность по выполнению новых заказов, что потребует увеличения производственных мощностей.

Решение этой проблемы возможно путем перехода на двухсменный режим работы, что позволит предприятию значительно ускорить выполнение плана производства при освоении новых заказов и повысить конкурентоспособность.

На предприятии применяется линейный метод начисления амортизации основных средств..

В случае перехода на двухсменный режим работы и использования нового оборудования предприятию целесообразно перейти в учете на ускоренный метод начисления амортизации (метод уменьшаемого остатка) для последующего ускоренного обновления основных средств, а также для снижения базы по налогообложению в сумме 3705,63 тыс. рублей.

Таким образом, применение предложенных мероприятий позволит повысить эффективность использования основных средств на предприятии.

### Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть II от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.11.2020).
2. Приказ Минфина России от 17.09.2020 № 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» (Зарегистрировано в Минюсте России 15.10.2020 № 60399).
3. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 № 2689).
4. Вострикова, А.А. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учеб. пособие - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дана, 2018. – 594 с.
5. Миляева Л. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Практикоориентированный подход / Учебн. пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 190 с.
6. Романова Л.Е., Давыдова Л.В., Коршунова Г.В. Экономический анализ: Учебное пособие. – СПб: Питер, 2016. – 336 с.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». - 5-е изд., перераб. и доп. - Сер. Высшее образование. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 728 с.
8. Шемелева А.С. Пути повышения эффективности использования ОПФ и производственных мощностей / А.С. Шемелева // Научно-практический журнал Аллея Науки». – 2018. - №8(24). – С. 2-4.
9. Официальный сайт Росстат – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 08.12.2020 г.).

Монахова О.В.

*Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: olga\_monahova13@mail.ru*

### **Совершенствование управления основными средствами предприятия**

Основные средства предприятия представляют собой средства, которые служат более 1 года и частями переносят свою стоимость на производимую этим предприятием продукцию.

К основным средствам предприятия относятся здания, сооружения, транспортные средства, производственное оборудование и т.д., то есть все то, что обеспечивает весь производственный процесс предприятия. Управление основными средствами заключается не только в обновлении основных производственных фондов, но и в своевременном ремонте, обслуживании, наладке и т.д.

От эффективности управления основными производственными фондами предприятия во многом зависима и успешность его функционирования. Этим и обуславливается актуальность темы исследования.

Объектом исследования является промышленное предприятие АО «Выксунский металлургический завод».

Предметом исследования являются экономические отношения, особенности, условия, факторы формирования и повышения эффективности использования основных средств производства в современных условиях.

Теоретическую основу исследования составили труды российских ученых, посвященные исследованию показателей и методик, характеризующих эффективность управления основными производственными фондами промышленного предприятия. Наиболее значимыми для данного исследования являются труды таких учёных, как И.А. Бланк, М.А. Борисенко, В.М. Ермошенко, С.А. Ерохин, Б.А. Райзерг и других.

Информационную базу составили нормативные акты, регулирующие систему управления основными средствами промышленных предприятий, статистические данные по управлению основными средствами в российской промышленности, а также финансовая отчетность АО «Выксунский металлургический завод» по состоянию на 31.12.2019 г.

Методы исследования: анализ литературы посвящённой теме исследования; методам финансового анализа, количественный (математико-статистический) и качественный анализ полученных данных.

Сделаем выводы по результатам проведенного исследования.

Один из старейших центров металлургической промышленности России АО «Выксунский металлургический завод» основан в 1757 году. В настоящее время АО «ВМЗ» - крупнейший отечественный производитель электросварных прямошовных труб различного диаметра для добычи и транспортировки нефти и газа, строительства, жилищно-коммунальной сферы.

В анализируемом периоде с 31.12.2017 по 31.12.2019 гг. АО «ВМЗ» увеличивало стоимость всех видов основных производственных фондов, наибольший прирост произошел среди зданий, сооружений, производственного инвентаря и машин, оборудования завода. Введено основных средств в 2019 году было больше, чем выведено. В течении года в эксплуатацию был введен новый производственный комплекс и выведен из эксплуатации мартеновский цех.

Коэффициент годности основных средств завода составил на начало 2019 года 0,6, а на конец года уже 0,55, что связано в большей степени со снижением годности оборудования основных производственных цехов.

Анализируя возрастной состав оборудования по основным производственным подразделениям можно сделать вывод, что самое «молодое» оборудование находится в МКС-5000 и ЛПК. Так как эти подразделения введены относительно недавно. Самое устаревшее

оборудование используется в ТЭСЦ-4, там более половины оборудования используется более 20 лет.

В целом несмотря на то, что оборудование и иные основные средства завода постоянно обновляются, износ основных фондов АО «ВМЗ» на конец 2019 года составил 45%, наиболее устаревшими являются здания и производственное оборудования некоторых цехов основного производства.

В целом, можно сделать вывод, что в последнее время, не смотря на введение в эксплуатацию новых производственных основных фондов, общие показатели эффективности их использования в АО «ВМЗ» ухудшились, что связано с ростом износа основных производственных фондов предприятия.

Проведенный работе анализ эффективности управления основными средствами АО «ВМЗ» показал, что, несмотря на происходящую в последнее время модернизацию производства завода, основными проблемами в управлении является большой износ производственных фондов завода.

Совершенствование системы управления основными средствами требует комплексного подхода, предполагающего не только модернизацию и обновление основных фондов предприятия, но и работу с сотрудниками, повышение их мотивации, квалификации и т.д.

В работе рассмотрено 3 инвестиционных проекта по модернизации и обновлению основных производственных фондов:

- Переоборудование складских помещений ТЭСЦ-3
- Покупка новой системы контроля качества в ДЖДК
- Обновление энергосистемы и внедрение системы энергоменеджмента.

Все предложенные нами мероприятия будут способствовать обновлению основных средств завода, повышению их оборачиваемости, а также в общей сумме дают экономический эффект 1981248 тыс. рублей.

### Литература

1. Баскакова О. В., Сейко Л. Ф. Экономика предприятия (организации): учебник. М.: Дашков и К, 2019. 372 с.
2. Голубцова, В. В. Анализ состояния основных средств российских предприятий / В. В. Голубцова. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 27 (317). - С. 169-172.
3. Ибрагимова, К. С. Повышение эффективности использования основных производственных фондов / К. С. Ибрагимова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 1.3 (135.3). — С. 41-44.
4. Копотилова, В.С. Основные средства: сущность и методы использования / В.С. Копотилова // Научный журнал Дискурс. 2017. № 4 (6). С. 135-144.
5. Образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economics.edu.ru>

Натуральнов С.Ф.

*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: sergej.naturalnov@yandex.ru*

### **Повышение финансовых результатов предприятия за счет выпуска новой продукции (на примере АО «Елатомский приборный завод»)**

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий в условиях рынка выражается в конечных финансовых результатах их деятельности [6]. Каждое предприятие и организация выступает обособленным хозяйствующим субъектом, который имеет экономическую и юридическую самостоятельность. Товаропроизводители самостоятельно выбирают сферу бизнеса, в которой будут работать, а также по своему усмотрению формируют товарный ассортимент, определяют уровень затрат, формируют цены, учитывают выручку от реализации.

Из этого следует, что главной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли. Но стоит отметить, что получение выручки от реализации произведенной продукции, выполненных работ и предоставленных услуг не всегда говорит о получении прибыли предприятием. Финансовый результат предприятия определяется сопоставлением выручки и затратами на производство и реализацию.

Поэтому в условиях рынка изучение вопроса формирования финансового результата деятельности предприятия хозяйствующего субъекта является важным и актуальным. После проведения такого анализа руководитель или менеджер предприятия сможет выявить факторы роста эффективности функционирования предприятия, а, следовательно, повысить рентабельность деятельности.

Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования [5]. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность деятельности предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Анализ прибыли АО «Елатомский приборный завод» показал, что в 2019 году снизился объем продаж предприятия на 22%. В первую очередь, на это повлияло увеличение себестоимости продукции за счет роста цен на сырье и материалы, а также устаревание продукции, выпускаемой предприятием. Прибыль от продаж снизилась по сравнению с 2018 годом более, чем на 185 млн. руб., прибыль до налогообложения на 170 млн. руб., а чистая прибыль на 137 млн. руб.

Рентабельность продукции предприятия в 2019 году снизилась на 16,7%, рентабельность продаж на 6,7%, рентабельность активов на 4%, а рентабельность собственного капитала на 4,5%. Также стоит отметить, что все показатели рентабельности в 2019 году ниже ключевой ставки ЦБ РФ, что говорит о неэффективности деятельности предприятия.

Для повышения финансовых результатов АО «Елатомский приборный завод» был представлен инвестиционный проект производства нового вида продукции - полиэтиленовые бахилы толщиной 10-12 мкм из материала ПНД в голубом исполнении. Предполагаемый объем производства – 6,5 млн. пар в месяц, что равнозначно объему рынка бахил ЛПУ в 5%. Всего на данном рынке действуют около 60 российских производителей, имеющих РУ на изделие, из них 44,6% расположены в ЦФО. Маркетинговая цена на одну пару бахил собственного производства составит – 69 копеек.

Исходя из всех рассчитанных показателей эффективности, инвестиционный проект по производству бахил нужно реализовывать. Чистая дисконтированная стоимость по нему составляет 6800409,27 руб., индекс рентабельности равен 1,35, внутренняя норма прибыли - 21,69%, что выше ставки дисконтирования, а срок окупаемости равен 2,2 года.

### Литература

1. Налоговый кодекс РФ часть 2 глава 25 от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ
2. [Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н«Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» \(Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791\)](#)
3. [Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н«Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» \(Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790\)](#)
4. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»«ПБУ 18/02» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 N 4090)
5. Бузырев В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Бузырев, И.П. Нужина. – М.: КНОРУС, 2016. – 332 с.
6. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 241 с.



Никитина О.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: convallaria72@mail.ru*

### **Разработка мер по управлению дебиторской задолженностью на предприятии электроэнергетики (на примере ООО «Энергосбыт Волга»)**

Важной частью системы управления финансами предприятий является управление дебиторской задолженностью, поскольку дебиторская задолженность, как один из основных активов предприятия, влияет на его финансовую устойчивость и ликвидность. Согласно данным Росстата дебиторская задолженность российских предприятий с девяностых годов двадцатого столетия ежегодно возрастает.

Проблема роста дебиторской задолженности затронула и предприятия электроэнергетического комплекса страны, что является следствием неудовлетворительного состояния расчетов энергетических компаний с потребителями услуг. Более остро данная проблема выражена в энергосбытовых компаниях и, как следствие, в электросетевых и генерирующих компаниях. Рост дебиторской задолженности создает угрозу энергобезопасности страны, поскольку средства, которые необходимо инвестировать в развитие производственных мощностей предприятий электроэнергетики, направляются ими на финансирование данного актива. Данный факт определяет актуальность вопросов управления дебиторской задолженностью на предприятиях электроэнергетики.

Общество с ограниченной ответственностью «Энергосбыт Волга» – гарантирующий поставщик электроэнергии на территории Владимирской области с 1 апреля 2018 года.

Анализ динамики дебиторской задолженности предприятия, который показал, что она возрастает в рассматриваемом периоде. При чем, в 2018 году этот прирост значительный, так как 2017 год является началом работы ООО «Энергосбыт Волга». На протяжении всего периода основную долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Энергосбыт Волга» составляет задолженность покупателей и заказчиков – практически 75% на конец 2019 года. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности показал, что в 2018-2019 гг. наблюдается приемлемый период оборота, что является позитивным фактором и говорит о достаточно быстрой оборачиваемости оборотных средств. Период погашения дебиторской задолженности составляет 48 дней в 2019 году (увеличился на 11 дней с 2017 года). В 2019 году потребовалось дополнительно вложить 386 млн. руб. в оборотные активы в связи с замедлением оборачиваемости дебиторской задолженности.

Анализ динамики кредиторской задолженности показал, что в 2018 году она увеличилась в 92 раза, а в 2019 году снизилась на 6%. Наибольший удельный вес в составе кредиторской задолженности составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками - 65% в 2019 году. Показатель погашения кредиторской имеет нормальное значение, его значение на конец периода составляет 28 дней, что свидетельствует о своевременном погашении кредиторской задолженности. Прямой коэффициент оборачиваемости показывает, что на анализируемом предприятии 10 раз, 17 раз и 13 раз соответственно по годам за анализируемый период произошел полный оборот кредиторской задолженности.

В 2018 и 2019 годах наблюдается превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Это еще раз подтверждает, что ООО «Энергосбыт Волга» необходимо совершенствовать методы управления дебиторской задолженностью.

Были предложены следующие мероприятия по управлению дебиторской задолженностью на ООО «Энергосбыт Волга»:

1. Развитие методов взыскания дебиторской задолженности с потребителей-физических лиц. Для реализации данного мероприятия на ООО «Энергосбыт Волга» необходимо создать

call-центр и оперативную службу по работе с дебиторами, а также провести семинары по обучению персонала.

Для создания call-центра предприятию необходимо нанять на работу 2 операторов, организовать им рабочие места, а также оплатить телефонные услуги. Для создания оперативной службы работы с дебиторами необходимо нанять юриста и менеджера, а также организовать им рабочие места.

Серия обучающих семинаров будет состоять из:

- семинара №1 «Повышение качества взаимодействия клиентами»;
- семинара №2 «Выработка корпоративных стандартов общения с клиентами»;
- семинара №3 «Особенности российского законодательства в сфере взыскания дебиторской задолженности».

Данные семинары проводятся учебно-тренинговым центром «Конто» (г. Владимир).

Реализация этих мероприятий позволит снизить дебиторскую задолженность ООО «Энергосбыт Волга» на 0,1% или 1859,68 тыс. руб. При этом затраты на создание новых структурных подразделений и обучение персонала составят 187,45 тыс. руб., а ежемесячные затраты 96,646 тыс. руб. Таким образом, чистый доход предприятия составит 512,48 тыс. руб. Срок окупаемости вложений составит 4,5 месяца.

2. Развитие методов управления дебиторской задолженностью юридических лиц, а именно:

- формирование лимита кредитования. Предложенная методика расчета товарного лимита нацелена на оптимизацию дебиторской задолженности, когда крупным клиентам и клиентам с минимальным риском неплатежа предлагаются выгодные условия покупок в виде максимального товарного кредита;

- использование систем ранжирования контрагентов. Ранжирование дебиторов и применение в их отношении системы штрафов будет способствовать оптимизации системы управления дебиторской задолженностью на предприятии и в дальнейшем это позволит осуществлять ее грамотное и рациональное управление.

3. Страхование дебиторской задолженности дебиторов-физических лиц. Договор страхования будет заключаться с компанией «ИСВА». Сумма страхуемой дебиторской задолженности – 50 000 тыс. руб. Страховая премия составит 1%. По данным Росстата уровень инфляции в 2019 году составил 3%. Таким образом, использование страхования дебиторской задолженности позволит ООО «Энергосбыт Волга» не только вернуть средства в оборот, но и сократить потери на 1000 тыс. руб. даже при учете выплаты страховой премии.

Таким образом, реализация предложенных мер по управлению дебиторской задолженностью позволит ООО «Энергосбыт Волга» снизить ее сумма, что, в свою очередь, приведет к улучшению финансового состояния и платёжеспособности предприятия.

### Литература

1. Чижик В.П. Особенности и проблемы управления дебиторской задолженностью в организациях ЖКХ // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016 г. - № 16 – С. 5-12.

2. Официальный сайт компании «ИСВА» URL: <https://icba.ru/> (дата обращения: 17.11.2020)

Панкова А.Д.

*Научный руководитель: 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: 5ead55@mail.ru*

### **Увеличение финансовых результатов с целью финансового оздоровления малого предприятия**

Результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период характеризуется приростом или уменьшением капитала, выражается в виде общего убытка или прибыли. Итоговый финансовый результат зависит от объемов реализации товара по основному виду деятельности организации и прочих доходов. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу.[2]

Основными нормативными документами в сфере финансовых результатов и налогообложения прибыли предприятия являются следующие рассмотренные нормативно-правовые акты: Глава 25 части II НК РФ – Налог на прибыль организаций; ПБУ 9/99 «Доходы организации» Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н (с изменениями и дополнениями от 27.11.2020г.); ПБУ 10/99 «Расходы организации». Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н с изменениями и дополнениями от 06.04.2015г.; ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н (с изменениями и дополнениями от 06.04.2015г.).[1]

Цель анализа финансовых результатов предприятия – определить пути оптимизации величины прибыли в целом, и от отдельных видов деятельности. Чтобы достигнуть этой цели, необходимо решить следующие задачи: проанализировать динамику, структуру и структурную динамику доходов и расходов, проанализировать то, как влияет изменение доходов и расходов на изменение показателей эффективности работы предприятия.[3]

Источниками информации для анализа доходов и расходов являются документы предприятия.

Был проведен анализ финансового состояния и финансовых результатов ООО «Гранит». Организация является представителем малого бизнеса.

ООО «Гранит» занимается производством полного цикла различных строительных материалов для благоустройства сада, дворовых территорий, тротуаров и иных площадей с 2008 года. Основной вид экономической деятельности – 23.61 – Производство изделий из бетона для использования в строительстве.

Имущество организации ООО «Гранит» за отчетный период показывает снижение. На данном предприятии мы видим превышение оборотных активов над внеоборотными на протяжении всего отчетного периода.

Выручка организации за анализируемый период показывает постоянный рост. Это является положительным фактором и говорит об увеличении спроса на продукцию компании.

В ходе проведенного анализа на предприятии выявлена неудовлетворительная структура баланса, низкие показатели финансовой устойчивости и ликвидности, средние показатели рентабельности.

Анализируя показатели предприятия, делаем вывод о том, за отчетный период с 2018-по 2020 год на предприятии наблюдается очень высокая вероятность банкротства. Для данного предприятия были разработаны мероприятия по увеличению финансовых результатов с целью финансового оздоровления предприятия.

Предлагается производить и продавать новый вид продукции – метровые тротуарные бордюры. Сейчас компания занимается производством только бордюров по 40 см и по 50 см.

Спрос на метровые бордюры достаточно велик, почти каждый день хоть один из покупателей спрашивал метровые бордюры. Но сейчас в распоряжении предприятия нет необходимого оборудования для производства данных бордюров.

Данные бордюры изготавливаются методом полусухого вибропрессования и обладают высокими качественными характеристиками. Прессовый метод позволяет получить изделие за короткое время с помощью пресса.

Для производства данных бордюров организации необходимо приобрести новое оборудование – Вибропресс Тор-3 Медиум.

На покупку необходимого оборудования – вибропрессованного станка необходимо 690 000 руб. В данный момент предприятие не располагает свободными денежными средствами в данном объеме. Поэтому необходимо рассмотреть покупку оборудования на условиях кредита. Целесообразно взять кредит в банке «Открытие», с самой низкой процентной ставкой.

Выручка от продаж новых бордюров за первый год работы составит 5945 тыс. руб. Расходы представлены: себестоимостью – 4554,7 тыс. руб., кредитом – 646,9 тыс. руб., прочими затратами – 2,3 тыс. руб., налогом УСН – 111,2 тыс. руб. Чистая прибыль за первый год работы равны 630 тыс. руб

К постоянным расходам относится: заработная плата управленческого персонала, отчисления с заработной платы, коммунальные платежи, платежи по кредиту, расходы на рекламу.

Рентабельность за первый год составит 11,85%. Во второй год она увеличится до 24,84%. Это обусловлено тем, что платежи по кредиту будут выплачены за один год.

Дополнительным каналом сбыта продукции может быть участие в тендерах и аукционах, проводимых местными властями. Выиграв один из тендеров можно обеспечить себя работой на несколько месяцев вперед, особенно если речь идет о благоустройстве больших территорий города.

Внедрение нового продукта на рынок позволит предприятию утвердиться на конкретном сегменте, сохранить конкурентоспособность, расширить объем продаж. Внедрение нового продукта позволит значительно увеличить выручку от продаж, прибыль, а соответственно и собственные средства предприятия, повысить его финансовую устойчивость и улучшить финансовое состояние.

### Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 17.02.2021)

2. Колоколова, О. И. Особенности финансового результата деятельности организации: содержание, понятия, организация / О. И. Колоколова // Молодой ученый. — 2016. — № 5 (109). — С. 346-349.

3. Поздняков, В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова. — М.: ИН-ФРА-М, 2018. — 617 с

Платонова А.А.

*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: platonowa.albi@yandex.ru*

### **Прибыль и пути её увеличения за счет расширения ассортимента продукции ( на примере ООО «Кулебакский торговый дом»)**

Основа экономического развития любой компании в условиях рыночной экономики, является финансовый результат его деятельности.

Часть чистого дохода, полученного в результате производственного процесса и реализации, называется прибылью.

Главной целью любой компании в рыночных условиях является удовлетворение потребности людей в той или иной продукции и получение максимальной прибыли. [2]

Прибыль является очень важным показателем, отражающим эффективность всей деятельности предприятия, а также рациональности использования отдельных ресурсов и компонентов. Прибыль определяется чистым доходом организации от осуществления своей деятельности.

По оценкам BusinessStat, в 2015-2019 гг. производство велосипедов в России демонстрировало разнонаправленную динамику. В 2015-2016 гг. показатель увеличился на 7,8%, а в 2016 г наблюдалось существенное снижение объема производства – на 46,1% относительно предыдущего года из-за резкого удорожания импортных комплектующих, а также из-за высокой конкуренции со стороны китайских производителей дешевой продукции.

В 2018 г производство велосипедов составило 2,0 млн. шт. [4]

В 2019 г производство сохранится примерно на уровне 2018 г. Начиная с 2020 г., показатель будет демонстрировать рост, темпы роста в ближайшие 5 лет составят 1,0-2,3% ежегодно. В рамках импортозамещения предприятия совершенствуют и будут совершенствовать технологии и повышать качество производимой продукции для производства конкурентоспособных товаров и продвижения их на международный рынок.

Объектом исследования послужило действующее ООО «Кулебакский торговый дом».

Основным видом продукции, выпускаемой ООО «Кулебакский торговый дом» является детский трехколесный велосипед «Малыш» с приводом от переднего колеса, предназначенный для детей возрастной группы от 1,6 до 4 лет с диапазоном роста от 900 до 1030 мм.

В течение последних месяцев спрос на основную продукцию ООО «Кулебакский торговый дом» - детский велосипед «Малыш» - многократно превышал возможности производства, таким образом, создались такие благоприятные условия, которые практически без риска позволяют наращивать объем производства. [5]

Выпуск продукции увеличился в 2019 году на 67084 тыс. руб.. Себестоимость продукции увеличилась на 124229 тыс. руб. к 2018 году. Это связано со снижением цен вспомогательных материалов и энергоресурсов. Прибыль от продаж за 2019 год снизилась на 57145 тыс. руб., Коммерческие расходы снизились за 2019 год на 2570 тыс. руб., по сравнению с 2018 годом и на 4596 тыс. руб. по сравнению с 20167 годом. Управленческие расходы увеличились в 2019 году на 13366 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом и на 16270 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом. В связи с этим снизилась прибыль от продаж за 2019 год на 67941 тыс. руб.. Проценты к получению увеличились на 3383 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом. Проценты к уплате в 2019 году снизились на 642тыс. руб.. Текущий налог на прибыль за 2019 год значительно снизился за 26053 тыс. руб., а за 2017 год снизился на 3548 тыс. руб. Чистая прибыль снизилась на 46585 тыс. руб. в 2019 году по сравнению с 2018 годом за счет прочих расходов, а по сравнению с 2017 годом увеличилась на 35148 тыс. руб. [5]

В 2019 году характер влияние факторов аналогичен предыдущему году: потеря прибыли за счет увеличение себестоимости на сумму 225557 тыс. руб. и за счет снижение физического

объема на сумму 31639,10 тыс. руб., снижение прибыли за счет ценового фактора на 261861 тыс. руб. общее снижение прибыли на сумму - 67943 тыс. руб.

Рентабельность продаж предприятия ООО «Кулебакский торговый дом» за 2019 год снизился на 9,986% по сравнению с 2018 годом. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения за 2019 год снизился на 10,97% по сравнению с 2018 годом. Это произошло из-за снижения прибыли до налогообложения.

В результате проведенных исследования, для стабильной работы предприятия ООО «Кулебакский торговый дом» и по увеличению прибыли за счет расширения ассортимента продукции: [5]

- предлагается организовать производство горюче-смазочных материалов;
- предлагается организовать производство искусственных сборных елей;
- предлагается организовать производство кованных изделий;
- предлагается организовать производство светодиодных ламп.

После внедрения всех мероприятий выручка увеличится на 46619 тыс. руб., темп роста составил 106,29%. Себестоимость увеличилась на 23324 тыс. руб. темп роста составил 103,7%, валовая прибыль увеличилась на 23295 тыс. руб. темп роста составил 121,11%

Прибыль от продаж увеличилась на 18873 тыс. руб. темп роста составил 128,31 % по сравнению с 2019 годом. При этом прибыль до налогообложения увеличилась на 24724 тыс. руб. по сравнению с 2019 годом. Текущий налог на 2021 год планируется оставить на уровне 2019 года или 137,26 % и увеличить на 1591 тыс. руб. [3]

Чистая прибыль предприятия на 2021 год составит 74231 тыс. руб. темп роста составил 142,36 % по сравнению с 2019 годом, что увеличит собственный капитал в прогнозируемом балансе на 2021 год соответственно. Рентабельность продаж увеличилась на 2,07 %, темп роста составил 113,93 %.

Реализация данных мероприятий обеспечивает чистый приведенный доход (NPV) в размере 59618,53 тыс. руб. Стартовые вложения по всем предлагаемым мероприятиям окупятся через 0,156 года, а при благоприятных обстоятельствах это произойдет раньше.

Высокий уровень PI (5,15) свидетельствует о высокой степени отдачи на вложенные инвестиции. Увеличивая количество каналов сбыта продукции, можно рассчитывать на прирост прибыли. [2]

Таким образом, задачи повышения эффективности финансовых результатов предприятия ООО «Кулебакский торговый дом» на 2021 год выполнены в полном объеме. Внедрение всех мероприятий позволит повысить прибыль за счет расширения ассортимента продукции.

#### Список использованной литературы

1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.12.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

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, 2014.– 215 с.

3 Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2013. 430 с.

4 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.08.2020).

5 Годовые отчеты ООО «Кулебакский торговый дом» за 2017-2019 годы [сайт]. URL: <http://www.start.r52.ru> (дата обращения: 16.08.2020).



Пухов М.С.

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

**Организация бухгалтерского учета и анализ бухгалтерской отчетности  
ООО «Дельта»**

На сегодняшний день актуальность темы анализа бухгалтерской отчетности состоит в том, что для предприятий всех форм свойственно стремление работать, извлекая из своей деятельности максимальную прибыль. Анализ даёт возможность выявить слабые стороны, с точностью увидеть основные проблемы предприятия, для того чтобы разработать мероприятия по улучшению деятельности и устранению имеющихся проблем.

Объектом исследования является ООО «Дельта». Данное предприятие осуществляет розничную торговлю лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках) (47.73). Юридический адрес: Владимирская область, город Муром, Ленинградская улица, 36-3; Дата регистрации: 23.08.2001 г. Стоит на учёте в межрайонной инспекции ФНС №4 по Владимирской области. Статус: микропредприятие.

В ООО «Дельта» бухгалтерский учет ведется автоматизированным способом с применением программы «1С: Предприятие» бухгалтерским отделом, возглавляемым главным бухгалтером. Для обеспечения эффективного управления бухгалтерской документацией, на предприятии утвержден график документооборота, согласно которому устанавливается строгий порядок обработки документов. Применяется метод двойной записи на взаимосвязанных счетах.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия представлен в таблице 1

Таблица 1 – Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	Изменение	Темп роста, %
1 Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	33322	32913	-409	98,77
2 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	28306	28121	-185	99,34
3 Прибыль (убыток) от продаж	5 016	4792	-224	95,53
4 Прочие расходы	213	323	110	151,64
5 Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	4803	4469	-334	93,04

В 2020 году выручка от продажи товаров упала на 409 тыс. руб., но при этом снизилась и себестоимость проданных товаров на 185 тыс. руб. Прибыль от продаж снизилась на 224 тыс. руб. Кроме этого, выросли прочие расходы на 110 тыс. руб., а общее снижение чистой прибыли составило 334 тыс. руб.

Оценка показателей рентабельности ООО «Дельта» приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ показателей рентабельности

Показатели	2019 г.	2020 г.	Изменение
------------	---------	---------	-----------



1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	5 016	4792	-224
2 Чистая прибыль, тыс. руб.	4803	4469	-334
3 Полная себестоимость продаж, включая коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	28306	28121	-185
4 Выручка от продаж, тыс. руб.	33322	32913	-409
5 Среднегодовая стоимость имущества (активов), тыс. руб.	20160	21462,5	1302,5
6 Среднегодовая стоимость собственных средств, тыс. руб.	19671,5	21007,5	1336
7 Рентабельность продукции, %	17,72	17,04	-0,68
8 Доходность продаж по прибыли от продаж, %	15,05	14,56	-0,49
9 Доходность продаж по чистой прибыли, %	14,41	13,57	-0,84
10 Рентабельность активов, %	22,71	20,52	-2,19
11 Рентабельность собственного капитала, %	23,28	20,89	-2,39
12 Ключевая ставка ЦБ РФ	7,25%	4,5%	

Несмотря на то что в 2020 году все показатели рентабельности снизились, они остаются на стабильном и хорошем уровне

Оценивая результаты проведенного анализа, можно сказать, что предприятие находится в абсолютно устойчивом финансовом состоянии, оно полностью обеспечено собственными средствами и их с излишком хватает для финансирования как внеоборотных, так и материальных оборотных средств. Риск потери устойчивости минимален.

### Литература

1. Гомола А. И. Составление и использование бухгалтерской отчетности: учебник для СПО / А. И. Гомола, С. В. Кириллов. - Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2020. - 319 с.
2. Кармокова, К. И. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / К. И. Кармокова, В. С. Канхва. - Москва: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. - 232 с.
3. Синянская, Е. Р. Основы бухгалтерского учета и анализа: учебное пособие / Е. Р. Синянская, О. В. Баженов. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2014. - 268 с.

Реджепбаев Н.Р.

*Научный руководитель – к.э.н., доцент каф. менеджмента Л.И. Пугина  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
(nikita.gra@yandex.ru)*

### **Оценка внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на финансовую деятельность ООО «ЛИТМАШ-М»**

В современных условиях развития рыночной экономики финансовые показатели являются самыми важными для любого предприятия, так как целью деятельности любой организации является получение прибыли, и чем выше будет чистая прибыль, тем стабильнее будет себя чувствовать предприятие, и тем больше оно сможет развиваться.

Большое влияние на финансовую деятельность оказывают факторы внешней и внутренней среды, в которых функционирует организация.

Внутренняя среда – это совокупность факторов, влияющих на деятельность предприятия и контролируемых им изнутри. Внутренняя среда является источником жизни и энергии предприятия, а так же главным фактором жизнеспособности. Она включает в себя запас потенциала не только для функционирования, но и для развития. В то же время именно внутренняя среда может стать причиной неэффективной деятельности организации [1].

ООО «ЛИТМАШ-М» это производственное предприятие, основным видом деятельности которого является производство литья для различных отраслей промышленности: энергетической, нефтехимической, металлургической промышленности, а также для машиностроительной и деревообрабатывающих отраслей.

Рассмотрим внутреннюю среду ООО «ЛИТМАШ-М» по следующим компонентам:

1. производство и производственный потенциал;
2. финансовые ресурсы;
3. человеческие ресурсы;
4. организация управления;
5. маркетинг и сбыт.

Производственный потенциал и производство за 2019 год вырос. В 2019 году происходило освоение новых изделий в направлениях арматуростроение, автомобилестроение и в отливке деталей для железнодорожных вагонов. За 2019 год увеличилась доля производимой продукции для энергетической промышленности за счет реконструкции энергосистемы РФ. Так же увеличился заказ по лифтовому оборудованию. Последние несколько лет наблюдается тенденция развития сельского хозяйства, что приводит к увеличению объемов продаж для сельхозмашиностроения..

Финансовые результаты за 2019 год показывают, что выручка и чистая прибыль значительно увеличились, но не смотря на это рентабельность завода остается невысокой из-за большой себестоимости производства.

Человеческие ресурсы предприятиях представлены молодыми людьми с хорошим уровне образования. За 2019 год значительно вырос уровень выработки, она увеличилась с 9 тыс. рублей до 11 тыс. рублей на одного производственного рабочего и такой результат говорит об эффективной системе управления персоналом.

Полная система управления представляет собой линейно-функциональную структуру и является оптимальной для данного предприятия. Маркетингом и сбытом занимается менеджер по сбыту напрямую с потребителями.

Таким образом можно сказать, что компания обладает квалифицированным персоналом, хорошей репутацией, но имеет финансовые затруднения связанные с высокой себестоимостью производства и зависимостью от внешних источников финансирования.

Внешняя среда – это то, что окружает предприятие из вне. Завьялов П. С. и Кредисов А. Т. считают, что внешняя среда компании разделяется на пять частей: контролируемые и

неконтролируемые факторы, уровень удачи или неудачи компании в достижении своих целей, обратные связи и адаптация [2].

Мы же рассмотрим факторы внешней среды на основании классической системы из учебной литературы.

Анализ факторов внешней среды показал, что наибольшее влияние на деятельность компании оказывают такие политические факторы, как налоговая политика и государственное регулирование строительной отрасли. Основными социально-культурными факторами являются все возрастающие требования к качеству продукции и уровню сервиса, а так же изменяющийся образ жизни и привычки потребления.

К экономическим факторам внешней среды, наиболее сильно влияющих на деятельность ООО «ЛИТМАШ-М» можно отнести темпы роста экономики. К технологическим факторам относятся такие факторы, как уровень инноваций и технологического развития отрасли

В целом, проведенный анализ факторов внешней и внутренней среды ООО «ЛИТМАШ-М» позволяет сделать вывод, что компания обладает конкурентными преимуществами в виде накопленного опыта работы на рынке строительства коммерческой недвижимости, квалифицированных кадров, инновационных технологий применяемых в конкретных видах работ. Однако, сложившаяся в последние годы ситуация, связанная с ростом конкуренции привела к значительному сокращению объемов производственной деятельности компании и ухудшению ее финансового положения.

Для внешней среды завода характерна высокая степень сложности и взаимосвязанности.

Таким образом, проведенный анализ внутренней и внешне среды литейно-прокатного комплекса свидетельствует о благоприятном прогнозе дальнейшего развития предприятия и возможности укрепления своих конкурентных позиций на рынке стального проката.

#### **Литература**

1. Сулимова Е.А., Мазур Э.О. Влияние основных элементов внутренней среды организации на эффективность ее деятельности // Инновации и инвестиции. 2019. № 11. С. 152-155.
2. Ладная, М. А. Взгляды учёных на внешнее окружение организации сферы услуг / М. А. Ладная. — Текст : непосредственный // Проблемы современной экономики : материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск : Два комсомольца, 2012. — С. 1-5.
3. <https://e-ecolog.ru>

Семенов А.В

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: toliks755@mail.ru*

### **Формирование оптимальной структуры капитала предприятия (на примере АО «Муромский стрелочный завод»)**

Многие современные организации испытывают острый недостаток в дополнительных средствах, которые могут быть направлены на расширение производства, модернизацию и автоматизацию оборудования, поглощение и слияние с другими организациями, погашение долгов и обязательств, создание новых проектов и пр. В этой связи важнейшей задачей предприятий является определение оптимальной структуры капитала организации и наиболее эффективное его использование в целях повышения эффективности работы организации в целом.

Рациональная структура капитала организации позволяет ему успешно конкурировать с другими организациями и выходить на новые рынки сбыта, а также оптимальная структура позволяет максимизировать рыночную стоимость организации.

В настоящее время формирование оптимальной структуры капитала, а именно установление наиболее выгодного соотношения между собственными и заемными средствами, представляет собой одну из важнейших концепций финансового менеджмента.

Объектом исследования выступил АО «Муромский стрелочный завод» - ведущее предприятие России по производству стрелочной продукции для железнодорожного транспорта.

В начале был проведен анализ финансового состояния, который показал, что предприятие является финансово устойчивым, но у организации существуют сложности в оплате обязательств в интервале до 3 месяцев.

Анализ капитала предприятия показал, что:

- в структуре капитала наибольший вес имеет собственный капитал (более 50%);
- в составе собственного капитала преобладают две составляющие – нераспределенная прибыль и уставный капитал;
- в составе долгосрочного заемного капитала в 2017 году преобладали отложенные налоговые обязательства (100%), а в 2018-2019 гг. стали преобладать заемные средства (более 75%);
- в составе краткосрочного заемного капитала преобладают заемные средства (более 50%);
- коэффициент финансовой напряженности отвечает нормативному значению (менее 0,5).

Коэффициент соотношения между долгосрочным и краткосрочным заемным капиталом снижается на 0,05 в 2019 году. Коэффициент привлечения средств отвечает нормативу, так как ниже 0,7, что говорит о том, что на АО «МСЗ» не высока концентрация заемного капитала, но стоит отметить, что коэффициент растет в 2019 году. Коэффициент привлечения средств в части покрытия запасов не отвечает нормативу, так как значительно выше 0,5, это говорит о том, что на АО «МСЗ» запасы не формируются за счет заемных средств;

- рентабельность собственного и заемного капитала выше ключевой ставки, что говорит об эффективном управлении капиталом. При этом, рентабельность собственного капитала растет на 1,59%, а рентабельность заемного капитала на 0,15%.

Определим оптимальную структура капитала для АО «МСЗ». Для этого воспользуемся текущими данными по безрисковой ставке процента и показателей по А. Дамодарану:

- безрисковая ставка доходности по облигациям Казначейства США за 2019 год = 2,66%;
- безрычаговая бета  $b_{LG} = 1,11$ ;
- премия за риск инвестирования в акционерный капитал  $ERP = 8,46\%$ ;
- страновой риск России  $C = 3,23\%$ .

Стоимость заемного капитала определяется с помощью двухэтапного подхода уточнения кредитного рейтинга. На первом этапе в зависимости от величины финансового рычага определяется кредитный рейтинг по S&P и соответствующий ему спред дефолта. Стоимость заемного капитала, соответствующая кредитному рейтингу, складывается из безрисковой ставки, премии за страновой риск и спреда дефолта по кредитному рейтингу.

Расчет показал, что наименьшее значение средневзвешенной стоимости капитала достигается в том сценарии, при котором соотношение собственного и заемного капиталов равно 30% и 70%.

Таким образом, АО «Муромский стрелочный завод» необходимо наращивать заемный капитал. Поэтому заемные средства следует использовать как для финансирования капитальных вложений (лизинг), так и для финансирования текущей деятельности предприятия (овердрафт).

Стекольников А.С.

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

### **Роль финансового анализа в принятии управленческих решений**

Финансовый анализ - один из важнейших процессов в реальной экономической деятельности, который помогает выявить важную информацию о финансовом положении и ситуации на предприятии. Для его реализации используется уже сформированная отчетность. К экономической информации предъявляются определенные требования, в частности информация должна быть достоверной, полной, своевременной. Методология анализа представляет собой специальные аналитические инструменты и методы. Основными задачами финансового анализа являются:

- предварительные прогнозы компании при оценке внедрения инвестиционных проектов;
- прогноз финансового положения и результатов деятельности организации;
- выявление текущих проблем управления хозяйственной деятельностью;
- определение внутренних управленческих и производственных резервов;
- оценка и прогноз финансового положения организации [4].

Шеремет А. Д. и Козельцева Е. А. рассматривают финансовый анализ как науку, которая является системой специальных знаний о методах и приемах исследования, используемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности организаций [5].

В.А. Бирюков и П.Н. Шаронин отмечают, что финансовый анализ является не только средством для обоснования бизнес-планов, а ещё и предметом контроля их исполнения [2]. При этом важно не только состояние отклонений от целевых параметров, но и выявление их причин, разработка рекомендаций по устранению негативных влияний и развитию позитивных тенденций. Анализ предшествует решениям и действиям (регулирующее воздействие на объект контроля), которые он обосновывает и обеспечивает их эффективность.

Таким образом, содержание финансового анализа зависит от цели, места, сроков его проведения, информационного обеспечения, от возможности использования экономико-математических методов и методов факторного анализа.

Все методы финансового анализа можно сгруппировать в 2 группы:

- 1) количественные (формализованные) методы;
- 2) качественные (неформализованные, логические) методы.

Количественные (формализованные) методы — приемы, основанные на математических расчетах [3]. Данные методы позволяют получить точный результат или даже несколько результатов для последующего выбора.

По результатам проведенного анализа происходит разработка управленческих решений, обеспечивающих реализацию следующих основных функций:

- управление финансово-экономической стабильностью, ликвидностью, платежеспособностью и краткосрочными источниками финансирования предприятия;
- управление инвестиционной деятельностью организации;
- управление акциями, долгосрочными и краткосрочными финансовыми вложениями;
- управление долгосрочными источниками финансирования развития бизнеса;
- финансовое управление предприятиями в различных условиях (реструктуризация, ликвидация, банкротство).

Как функция управления, анализ тесно связан с планированием и прогнозированием результатов деятельности. При разработке плана анализируются результаты предыдущего периода, выявляются и учитываются тенденции экономического развития хозяйствующих субъектов.

Финансовый анализ - один из способов прогнозирования результатов будущей деятельности организации на основе изучения текущих тенденций и ожидаемых изменений во внутренней и внешней среде.

Финансовый анализ связывает между собой учет и принятие управленческих решений. В ходе анализа анализируется и обрабатывается бухгалтерская информация: полученные результаты сравниваются с плановыми результатами, сравниваются данные других организаций за прошедший период, определяется влияние различных факторов на значение показателя эффективности.

Результаты финансового анализа составляют материальную основу для принятия управленческих решений, а его применение основано не только на аналитических данных, но и на опыте, интеллекте, логическом мышлении и личных предпочтениях субъектов, принимающих решения. Все это свидетельствует о том, что в современных условиях финансовый анализ является средством принятия успешных управленческих решений и становится частью менеджмента.

Роль финансового анализа в рыночной экономике не только возросла, но и качественно изменилась. Во многом это связано с тем, что финансовый анализ превратился из общего экономического анализа рыночных условий в основной метод при оценке экономической ситуации. После проведения анализа происходит выявление и оценка альтернативных решений, которые могут быть реализованы по результатам анализа.

Стоит отметить, что информация, в которой заинтересованы все субъекты финансового анализа, должна давать возможность реалистично оценить способность компании генерировать денежные средства, получать прибыль, а также проводить сравнительный анализ финансовых показателей за разные периоды времени с целью информирования управленческих решений.

Конечно, результаты выполненных аналитических процедур не могут быть единственным критерием для принятия того или иного решения. При принятии управленческого решения необходимо совмещать формализованные и неформализованные процедуры, поскольку этот процесс основан не только на полученной аналитической информации, но и на интеллекте, опыте, логике и других качествах лица, принимающего решение. Анализ позволяет снизить неопределенность при принятии управленческих решений, которые основываются на интуиции.

Таким образом, финансовый анализ является ключевым элементом системы управления, эффективным средством выявления резервов, основой для разработки научно обоснованных управленческих планов и решений. В настоящее время результативное управленческое решение не может быть основано только на интуиции субъекта управления, так как риск не окупить финансовые вложения или вовсе обанкротиться, слишком велик. Экономическая жизнеспособность любого действия должна быть доказана, и это может быть сделано только при активном использовании результатов финансового анализа. Недооценка роли финансового анализа может привести к значительным потерям, а организации, серьезно относящиеся к финансовому анализу, имеют хорошие результаты работы и высокую экономическую эффективность.

## Литература

1. Баранова, И. В. Теория экономического анализа : учебное пособие / И. В. Баранова, М. А. Власенко, Н. Н. Овчинникова ; под редакцией И. В. Барановой. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2019. — 170 с. — ISBN 978-5-7782-3912-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/98743.html> (дата обращения: 20.03.2021).
2. Бирюков, В. А. Теория экономического анализа : учебник / В.А. Бирюков, П.Н. Шаронин. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 462 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1054472. - ISBN 978-5-16-015755-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1054472> (дата обращения: 20.03.2021).
3. Делятицкая, А. В. Экономический анализ : конспект лекций / А. В. Делятицкая. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2019. — 64 с. — ISBN 978-5-

93916-775-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/94201.html> (дата обращения: 20.03.2021).

4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в системе финансового менеджмента: учеб. пособие / Т.А. Мошкова. – Электрон. текст. и граф. дан. (4,8 Мб). – Самара: Изд-во Самарского университета, 2018.

5. Шеремет А. Д., Козельцева Е. А. Финансовый анализ: Учебно-методическое пособие. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. — 200 с.

6. Финансовый анализ – Режим доступа: <https://1fin.ru/?id=281&t=20> (дата обращения 20.03.2020 г.).



Титова И.О.

*Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: titova\_irina92@mail.ru*

### **Использование маржинального анализа в управлении финансовыми результатами деятельности предприятия**

Целью деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики является получение прибыли, которая обеспечит дальнейшее ее развитие.

В современных рыночных условиях значительную роль составляет маржинальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия и его рентабельности, называемый также анализом безубыточности или содействия доходу.

В рамках исследования проведен анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Объединенная компания «РусТехнологии Муром».

Таблица 1 - Расчет показателей операционного анализа

Наименование показателей	2018 г.	2019 г.	Изменение
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	9 073 216	8 584 989	-488 227
2 Переменные затраты, тыс. руб.	7 326 132	6 760 108	-566 024
3 Валовая маржа, тыс. руб.	1 747 084	1 824 881	77 797
4 Валовая маржа в относительном выражении к выручке	0,19	0,21	0,02
5 Постоянные затраты, тыс. руб.	662 013	768 530	106 517
6 Прибыль, тыс. руб.	1 085 071	1 056 351	-28 720
7 Порог рентабельности, тыс. руб.	3 438 064	3 615 480	177 416
8 Запас финансовой прочности, тыс. руб.	5 635 152	4 969 509	-665 643
9 Запас финансовой прочности в % к выручке	62,11	57,89	-4,22
10 Операционный рычаг	1,61	1,73	0,12

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в 2019 г. произошло повышение порога рентабельности на 177416 тыс. руб., запас финансовой прочности уменьшился на 665643 тыс. руб. Выраженный в процентах к выручке от продаж, запас финансовой прочности снизился с 62,11% до 57,89%. Данное значение показывает достаточно высокий запас финансовой прочности предприятия. Сила воздействия операционного рычага увеличилась в 2019 г. на 0,12%, что свидетельствует о повышении степени операционного (производственного) риска в связи с увеличением доли постоянных затрат.

Порог рентабельности в 2019 г. увеличился на 177416 тыс.руб. Для предприятия лучше снижать порог рентабельности, так как, пройдя порог рентабельности, оно получает дополнительную сумму валовой маржи на каждую единицу товара, то есть чем раньше будут покрываться все затраты предприятия, тем больше будет формироваться прибыли. Уменьшение порога рентабельности можно достичь, например, за счет уменьшения переменных издержек.

Автором было предложено закупать горячекатаную сталь для производства оцинкованной стали с полимерным покрытием. Предприятие закупало сырье – холоднокатаную сталь в рулонах для производства готовой продукции преимущественно в Китае или у российских металлокомбинатов [2]. На данный момент на закупку сырья в Китае введена антидемпинговая пошлина, размер которой варьируется от 12,69 до 17% от таможенной стоимости, поэтому заказывать импортное сырьё становится не совсем рентабельно. Кроме того предприятие несет большие затраты за растомаживание товара, дополнительных затрат на погрузо-разгрузочные работы в порту, хранение металла на площадках порта, а также велика стоимость транспортных услуг.

Предложенная закупка для производства готовой продукции горячекатаная сталь, имеет более низкую закупочную стоимость, снижаются транспортные расходы, а также появляется возможность не зависеть от других комбинатов, когда покупатель просит купить определенный размер стали. Кроме того при производстве продукции из горячекатаной стали можно продавать отходы производства – обрезь и оксид железа, получаемый при травлении, которые принесут дополнительную прибыль предприятию.

Таблица 2 - Расчет показателей операционного анализа с учетом предложений

Наименование показателей	2019г.	После предложений	Изменение к 2019г.
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	8 584 989	9 022 880	437 891
2 Переменные затраты, тыс. руб.	6 760 108	6 729 570	-30 538
3 Валовая маржа, тыс. руб.	1 824 881	2 293 310	468 429
4 Валовая маржа в относительном выражении к выручке	0,213	0,254	0,042
5 Постоянные затраты, тыс. руб.	768 530	768 530	0
6 Прибыль, тыс. руб.	1 056 351	1 524 780	468 429
7 Порог рентабельности, тыс. руб.	3 615 480	3 023 732	-591 749
8 Запас финансовой прочности, тыс. руб.	4 969 509	5 999 148	1 029 640
9 Запас финансовой прочности в % к выручке	57,89	66,5	8,6
10 Операционный рычаг	1,73	1,50	-0,22

При оценке эффективности предложенных мероприятий запас финансовой прочности увеличился на 1029640 тыс. руб. и составил 66,5%, что показывает, на сколько процентов может снизиться объем продаж, чтобы предприятию удалось избежать убытка или насколько далеко предприятие от точки безубыточности. Порог рентабельности снизился на 591749 тыс. руб. и составил 3023732 тыс. руб., ООО «Объединенная компания РусТехнологии Муром» находится в зоне допустимого риска. Снижение порога рентабельности – цель предприятия, стремящегося увеличивать свою прибыль, снижение показателя свидетельствует об эффективном управлении бизнесом. Данный риск может быть также охарактеризован показателем силы воздействия операционного рычага, который составил 1,5, что ниже на 0,22 по сравнению с 2019 г. По мере увеличения выручки, постепенно снижается значимость операционного рычага. Поскольку предприятие уже преодолело нулевой (безубыточный) уровень, прибыль с ростом дохода будет также непрерывно увеличиваться [1]. Это говорит об эффективности предложенных мероприятий.

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий на предприятии, а также системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят повысить эффективность деятельности предприятия, укрепят его позиции на рынке.

### Литература

- 1 Бубновская Т.В. Проблемы оценки безубыточности деятельности или порога рентабельности / Т.В. Бубновская, Н.А. Балаева // Карельский научный журнал. – 2019. – т.8. - №1. – с.63-67.
2. Официальный сайт организации ООО «Объединенная компания «РусТехнологии Муром» - Режим доступа: <http://www.rustechmurom.ru>

Фролова Г.Н.

*Научный руководитель: д.т.н., 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: galya.frolova.92@list.ru*

### **Основные методы управления дебиторской задолженностью на предприятии в современных экономических условиях**

Любая организация в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности осуществляет расчеты с различными контрагентами. Контрагенты могут выступать как в качестве внутренних, так и внешних контрагентов. В целом к контрагентами можно отнести: поставщиков и подрядчиков, заказчиков и покупателей, учредителей, кредитные организации, подотчетные лица, работников и т.д.

Формулируя определение дебиторской задолженности, можно сказать, что дебиторская задолженность формируется в результате задолженности контрагентов данной организации. Следовательно, данные контрагенты, которые должны данной организации, называются дебиторами.

Рассматривая правовую основу дебиторской задолженности, пришли к выводу, что понятие дебиторской задолженности входит в состав общего понятия «обязательство».

Большой объем дебиторской задолженности, сопровождающийся ее постоянным приростом, создает большие угрозы деятельности организаций. Исходя из этого, одной из основных задач финансового менеджера является управление дебиторской задолженностью. Наиболее распространенные подходы и методы управления дебиторской задолженностью перечислим ниже:

- метод прямого счета оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность;
- аналитический метод определения оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность;
- метод сценариев;
- деривативы (производные ценные бумаги);
- секьюритизация;
- частичное кредитование.

Многие инструменты и методы управления дебиторской задолженности построены на общенаучных методах (анализ, синтез, дедукция, индукция, моделирование и др.) [2]. Самым распространенным способом для того, чтобы узнать необходимую сумму финансовых вложений в дебиторскую задолженность, является метод прямого счета.

Крупные и успешные предприятия часто обращаются к аналитическому методу при расчёте рационального размера вложений в дебиторскую задолженность при необходимости.

Один из самых интересных методов при подходе к управлению дебиторской задолженностью – это метод сценариев. При данном подходе менеджеры и специалисты компании, с помощью сравнения выбирают из множества вариантов вложений в дебиторскую задолженность, самый оптимальный и устраивающий все стороны.

Секьюритизация является довольно распространенным методом управления дебиторской задолженности в таких странах, как США, Германия, Великобритания. Данный метод подразумевает открытие новой фирмы, главная цель которой выпуск ценных бумаг. Уставный капитал данной фирмы сформирован за счёт дебиторской задолженности той организации, которая создает данную фирму. Данный метод помогает с помощью фондовых рынков получать финансирование, а также сохранить денежные потоки головной организации [2].

Деривативы – это специфический метод управления дебиторской задолженностью. Он подразумевает выпуск производных ценных бумаг, таких как опционы или свопы, в основе которых находится дебиторская задолженность.

Наиболее универсальным и оправданным, на наш взгляд, является использование метода частичного кредитования. В непростой экономической ситуации организации-кредитору следует себя защитить, при этом «не загоняя в угол» дебитора. Исходя из этой предпосылки, кредитор направляет в группу «займа» (в данном случае это оплата с применением процентных ставок) исключительно просроченную часть дебиторской задолженности, в то время как срочная часть остается на аннуитетных условиях выплат.

Основным фактором использования компаниями методов и инструментов рефинансирования дебиторской задолженности является степень развития и совершенствования рыночной инфраструктуры и формирования соответствующей договорной практики.

Применение предложенных методов позволяет повысить эффективность функционирования организации, в том числе за счет установления долгосрочных связей с клиентами на доверительной основе и максимизации прибыли при сохранении ликвидности.

### **Литература**

1. Васильева, Л. С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2018. - 880 с.
2. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 470 с.

Шамкина Е.Ю.

*Научный руководитель: 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: shamkinae@mail.ru*

### **Совершенствование системы расчетов организации с дебиторами и кредиторами (на примере МУП округа Муром "Водопровод и канализация")**

Совершенствование системы расчетов предприятия с дебиторами и кредиторами является актуальным направлением финансовой деятельности любого предприятия.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов других организаций и лиц данной организации. В зависимости от того, кто имеет задолженность перед организацией, различают следующие виды дебиторской задолженности:

- задолженность покупателей за проданную им продукцию, выполненные работы, оказанные услуги;
- задолженность поставщиков по авансам, выданным им в счет предстоящей поставки материальных ценностей;
- задолженность бюджета по авансовым платежам налогов;
- задолженность работников организации по выданным им подотчетным суммам денежных средств;
- задолженность работников организации по возмещению материального ущерба и др.

Кредиторская задолженность – это долги предприятия перед третьими лицами (поставщиками, покупателями, налоговиками и собственными работниками).

В зависимости от того, перед кем и в связи с чем образовалась задолженность у предприятия, различают следующие виды кредиторской задолженности:

- задолженность поставщикам за полученные от них материальные ценности;
- задолженность покупателям по авансам, полученным от них в счет предстоящей поставки продукции (работ, услуг);
- задолженность бюджету по начисленным налогам;
- задолженность перед работниками организации по начисленной заработной плате и другое.

Кредиторская задолженность, с одной стороны, является денежными ресурсами предприятия, которые организация может направить на инвестиции или другие расходы. С другой стороны, это долг, который подлежит возврату, а также может быть востребован или взыскан кредиторами [2, с.1]. Увеличение кредиторской задолженности, а, соответственно, и необходимость ее погашения негативно отражается на финансовом положении организации.

Просрочка оплаты кредиторской задолженности негативно влияет на репутацию компании, в связи с чем, своевременное погашение является одной из наиболее важных задач бухгалтерии.

При анализе системы расчетов организации с дебиторами и кредиторами на примере МУП "Водопровод и канализация" округа Муром были сделаны следующие выводы.

Анализ динамики, состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия показал, что на данном предприятии дебиторская и кредиторская задолженность в 2018 году снизилась по сравнению с 2017 годом дебиторская на 2 110 тыс. рублей, кредиторская задолженность 23 619 тыс. рублей. В 2019 году наблюдается прирост, дебиторская задолженность выросла на 10 941 тыс. рублей по сравнению с 2018 год, а кредиторская задолженность увеличилась на 1 285 тыс. рублей по сравнению с 2018 годом.

Был проведен анализ движения дебиторской и кредиторской задолженности. В результате чего можно сказать, что во всех трёх анализируемых периодах наибольший удельный вес в общей величине дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков (на конец 2017 года удельный вес этой задолженности в общей сумме составил

99,4%, на конец 2018 года – 98,23 %, на конец 2019 года – 98,35 %). Удельный вес остальных составляющих незначителен. А у кредиторской задолженности, во всех трёх анализируемых периодах наибольший удельный вес в общей величине кредиторской задолженности составляет задолженность с поставщиками и подрядчиками (на конец 2017 года удельный вес этой задолженности в общей сумме составил 93,61%, на конец 2018 года – 69,05 %, на конец 2019 года – 63,95 %). Удельный вес остальных составляющих также незначителен.

Анализ движения дебиторской задолженности показал, что в 2018 и в 2019 году период погашения дебиторской задолженности составляет 184 дня, задолженность в среднем погашалась 1,99 раз за период 365 дней. Доля непогашенной дебиторской задолженности в выручке от реализации услуг в анализируемых периодах составляет 0,5 процентов от выручки. Анализ движения кредиторской задолженности показал, что в 2018 году период погашения кредиторской задолженности составляет 142 дня, задолженность в среднем погашалась с коэффициентом 2,57 за период 365 дней, в 2019 году период погашения кредиторской задолженности составляет 123 дня, задолженность в среднем погашалась с коэффициентом 2,96 за период 365 дней.

В работе были предложены мероприятия по увеличению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью МУП «Водопровод и канализация» округа Муром, а также рекомендации по совершенствованию ее учёта в МУП «Водопровод и канализация». Повышению эффективности управления кредиторской задолженности будут способствовать такие методы как:

- постоянный контроль оборачиваемости и соотношения кредиторской и дебиторской задолженности. Если дебиторская задолженность значительно превышает кредиторскую, то финансовая устойчивость предприятия оказывается под угрозой, так как для погашения обязательств требуется привлечение заемных средств;

- анализ состава и структуры кредиторской задолженности по кредиторам и срокам образования и погашения задолженности;

- контроль состояния расчётов по имеющимся просроченным задолженностям.

Для сокращения кредиторской задолженности, было предложено использовать отсрочку или рассрочку платежей, снижение дебиторской задолженности.

Для совершенствования учёта дебиторской задолженности на предприятии, было предложено разработать внутренние нормативные документы организации, регламентирующие учёт и отражение в финансовой отчётности операций по расчётам с контрагентами, повысить профессиональные навыки бухгалтеров, создать отдел по работе с дебиторской задолженностью, а также доработать используемую программу «1С: Предприятие 8.3» и улучшить техническое оснащение рабочего места работников.

Предложенные мероприятия позволят снизить дебиторскую и кредиторскую задолженность. Разработанные мероприятия по снижению задолженности можно практически применять на предприятиях ЖКХ, что позволит выйти на новый уровень оказания услуг.

### Литература

1. Авдюшина М.А., Захарова Е.Н. Возможности управления кредиторской задолженностью компаний ЖКХ / М.А. Авдюшина, Е.Н. Захарова

//электронный научный журнал Байкальского государственного университета экономики и права. – 2015. - №5 (6). – С.1-9;

2. Блинова А.Е. Дебиторская и кредиторская задолженность: их взаимосвязь и направления оптимизации // Контентус. - 2016. - № 4 (45). - С. 19;

3. Демина А.О. Особенности отражения в бухгалтерском учете дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / А.О. Демина, Е.С. Зелиско // В сборнике: Научно-исследовательская деятельность как фактор личностного и профессионального развития студентов материалы международной студенческой научно-практической конференции среди образовательных учреждений СПО. - 2018. - С.385-391;

4. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени / В.Г. Зарецкая //Проблемы. Мнения. Решения. – 2014. - №29 (323). – С.44-52;

5. Ивакина А. М. Современные проблемы жилищно - коммунального хозяйства /А.М. Ивакина // Молодой ученый. – 2015. – №8. – С.537-539;

Шептунова А.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:lud9@mail.ru*

### **Анализ состояния банковского сектора Российской Федерации**

Банковский сектор, являясь проводником денежно-кредитной политики государства, обеспечивает нормальное функционирование платежно-расчетной системы, осуществляет деятельность по приему вкладов, инвестиций, выдаче кредитов, обеспечивает эмиссию денежных средств, регулирует их массу, скорость потока обращения, принимает меры, направленные на недопущение развития инфляционных процессов.

Учитывая, что банковский сектор оказывает существенное влияние на экономику страны, можно сделать вывод, что положительная или отрицательная тенденция его показателей в той или иной степени способна повлиять на ее экономическое развитие [1].

Для начала дадим количественные характеристики банковского сектора России в динамике за 2018-2020 гг. (таблица 1).

Таблица 1 - Количественные характеристики кредитных организаций РФ, на конец года

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста, %
				2020 г. к 2018 г.
Действующие кредитные организации, всего	484	442	406	-16,12
в т.ч. банки с универсальной лицензией	291	266	248	-14,78
банки с базовой лицензией	149	136	118	-20,81
небанковские кредитные организации	44	40	40	-9,09
Кредитные организации с отозванной лицензией	67	31	16	-76,12
Количество убыточных кредитных организаций	103	75	85	-17,48

На протяжении 2018-2020 гг. в РФ, согласно статистическим данным официального сайта Банка России [2], заметна тенденция снижения количества кредитных организаций.

На 1 января 2021 года 248 участников рынка располагали универсальной лицензией, еще 118 банков — базовой лицензией, предполагающей упрощенные требования к раскрытию информации и предоставлению отчетности.

Так по сравнению с 2019 годом на начало 2021 года количество действующих кредитных организаций составило 406 и сократилось на 16,12%. Данная тенденция определяется политикой ЦБ РФ по санации банковского сектора, а именно, отзывом лицензии на осуществление банковских операций, а также банкротством кредитных организаций.

На протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается снижение количества банков с отозванной (аннулированной) лицензией, однако, в 2020 году ситуация была намного спокойнее, что отчасти связано с пандемией. С начала года у кредитных организаций было отозвано лишь 16 лицензий, для сравнения, в 2019 году лицензии лишился 31 банк, а в 2018 году - 67.

В целом такое снижение полезно для банковской отрасли, поскольку сокращение количества ненадежных и сомнительных банков только оздоровит сферу, повысив уверенность потребителей в надежности крупных и образующих банков. Таким образом, на рынке останутся только организации, которые качественно выполняют свои обязанности. Изменение количества банков, в основном, связано с отзывом Банком России у коммерческих банков лицензии на осуществление банковских операций в связи с [1]:

- неисполнением федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность;



- нормативных актов Банка России;  
 - неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам;  
 - снижением размера собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала и т.д.

За анализируемый период также наблюдается уменьшение количества убыточных кредитных организаций на 17,48%, что является положительной тенденцией для банковского сектора Российской Федерации. Но в то же время за 2020 г. их количество выросло по сравнению с предыдущим годом на 10 единиц.

Далее оценим динамику и некоторые направления вложений средств банковского сектора (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ активов банковского сектора РФ за 2018-2020 гг., млрд. руб.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста, %
				2020 г. к 2018 г.
ВВП	104629,6	110046,1	106606,6	1,89
Совокупные активы банковского сектора	94083,7	96581,1	112505,6	19,58
в % к ВВП	89,92	87,76	105,53	17,36
Кредиты, всего	64709,5	68608,9	78387,8	21,14
в т.ч.: просроченная задолженность	2931,2	3521,4	4093,7	39,66
удельный вес просроченной задолженности	4,53	5,13	5,22	15,29
Удельный вес кредитов в активах банковского сектора	68,78	71,04	69,67	1,30
в т.ч. кредиты, предоставленные нефинансовым организациям	32902,1	33249,60	37149	12,91
в % к кредитам всего	50,85	48,46	47,39	-6,79
кредиты, предоставленные финансовым организациям (кроме банков)	4639,2	5227,1	6990,3	50,68
в % к кредитам всего	7,17	7,62	8,92	24,39
кредиты, предоставленные гос. финансовым органам и внебюджетным фондам	885,2	820,1	807	-8,83
в % к кредитам всего	1,37	1,20	1,03	-24,74
кредиты, предоставленные физическим лицам	14901,4	17650,7	20043,6	34,51
в % к кредитам всего	23,03	25,73	25,57	11,04
кредиты, предоставленные кредитным организациям	9335,6	8960,1	10111,2	8,31
в % к кредитам всего	14,43	13,06	12,90	-10,59
Вложения в ценные бумаги (за вычетом резервов на возможные потери), всего	11085,3	11685,3	15691,8	41,56

Снижение ВВП в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 3,13% связано с введенными ограничительными мерами, направленными на борьбу с коронавирусной инфекцией. Однако, по сравнению с 2018 годом наблюдается увеличение показателя ВВП на 1,89%.

За 2018-2020 гг. совокупные активы банковского сектора увеличились на 19,58%, что свидетельствует о положительной тенденции. В то же время они превысили размер ВВП на конец 2020 г.

Кредиты с 2018-2020 гг. выросли на 21,14%, преимущественно за счет высокой динамики кредитов, предоставленных финансовым организациям - 50,68% и кредитов, выданных физическим лицам - 34,51%. Незначительно увеличился удельный вес кредитов в активах банковского сектора - 1,30%.

Рассматривая кредитный портфель, отметим, что наибольший удельный вес в общем объеме кредитов занимают кредиты, предоставленные нефинансовым организациям 47,39%,

однако, их доля уменьшилась по сравнению с 2018 годом на 6,79%. Второй по значимости является величина кредитов, предоставленных физическим лицам, их доля составляет 25,57%, в этом случае наоборот, происходит увеличение на 11,04%.

Самую незначительную долю составляют кредиты, предоставленные государственным финансовым органам и внебюджетным фондам - 1,03%.

Наибольшую динамику (41,56%) за анализируемый период показали вложения в ценные бумаги. Это направление набирает темпы, как вид активных операций банков, так и вид услуг в розничном бизнесе.

Таким образом, 2020 год для российского банковского сектора выдался достаточно непростым, хотя динамика многих показателей была положительной. Также отметим, что с сокращением количества действующих кредитных организаций продолжают увеличиваться совокупные активы кредитных организаций РФ.

### **Литература**

1. Информационный портал Банки.ру [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.banki.ru>
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>