

Аверьянова А.М.

Научный руководитель: к.э.н., доцент 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: alinka7452299@gmail.com*

Повышение эффективности управления оборотными средствами промышленного предприятия

Оборотные средства – это понятие, которое широко используется в практической деятельности любой организации. Особое значение ему придает необходимость изучения состава оборотных средств организации для того, чтобы обеспечивать непрерывность производственных циклов и стабилизировать деятельность субъектов экономики для их успешного поступательного развития.

Ковалев В.В. под «оборотными средствами» понимает «активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла» [1].

Сафронов Н.А. в своих работах указывает на то, что «оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения» [3].

Маевская Е.Б. утверждает о том, что «оборотные средства – это материально-вещественные ценности организации, сроком службы менее 12 месяцев, целиком потребляющиеся в однократном процессе производства, изменяющие при этом свою форму и полностью переносящие свою стоимость на себестоимость продукции» [2].

Таким образом, резюмируя выше изложенное, можно сделать вывод о том, что оборотные средства предприятия являются, прежде всего, имуществом коммерческой организации, сформированными за счет собственных и заемных средств.

Большинство промышленных предприятий Российской Федерации сталкивается с рядом проблем при управлении своими оборотными средствами. Среди основных проблем можно выделить следующие:

- наличие большой величины дебиторской задолженности;
- снижение оборачиваемости запасов в операционном цикле;
- отсутствие собственных оборотных средств на предприятии;
- значительная доля заемных средств.

Ошибки в управлении оборотными средствами в конечном итоге сказываются на снижении ликвидности предприятия. В связи с чем рекомендуется принимать ряд мер по повышению эффективности управления оборотными средствами промышленного предприятия.

Для повышения оборачиваемости оборотных средств предприятия потребуется наладить использование каждого вида оборотных активов предприятия.

В отношении запасов предприятия необходимо максимально ускорить их движение со склада на производство, при этом за счет закупочной деятельности обеспечить своевременное возобновление всех материалов и запасов на складе. Это достигается путем создания оптимальной системы складского хозяйства предприятия, а также системы закупочной деятельности предприятия, при этом обе эти системы должны тесно взаимодействовать между собой. В свою очередь система складского хозяйства предприятия должна тесно взаимодействовать с производственными подразделениями, чтобы последние не испытывали недостатка в материалах и запасах.

Денежные средства предприятия должны находиться в максимальном обороте для обеспечения всех процессов на предприятии, в первую очередь – производственных, а также для закупки необходимых материалов и запасов.

Для повышения оборачиваемости дебиторской задолженности рекомендуется выполнить следующие действия:

- контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) задолженностям;

- по возможности ориентироваться на большее количество покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;

- использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

При этом важно учитывать, что система контроля дебиторской задолженности должна охватывать все этапы продажи товаров, работ (оказания услуг) – от момента заключения договора с покупателем до фактической реализации товара, работ (оказания услуг) и получения оплаты. Следовательно, в процесс контроля за дебиторской задолженностью должны быть включены все службы, взаимодействующие с контрагентом.

Предложенные выше мероприятия позволят предприятию своевременно контролировать дебиторскую задолженность, своевременно отслеживать наличие или недостаток денежных средств и составлять проекты поступления и выбытия денежных средств. В результате рекомендаций промышленное предприятие может отказаться от привлечения кредитов и займов, что в свою очередь улучшит его финансовое состояние и позволит улучшить платежную дисциплину.

Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. – М.: Проспект, 2019. – 1094 с.
2. Маевская Е.Б. Экономика организации: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 351 с.
3. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник для ср. спец. учеб. заведений. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 256 с.

Алексеев А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: analekseev17@mail.ru

Методы и инструменты управления затратами на производство и реализацию продукции предприятия

Организация эффективного управления затратами в целях их оптимизации, повышения конкурентоспособности продукции и в конечном счете получения прибыли и обеспечения устойчивого финансового состояния является приоритетным направлением в деятельности предприятий. Управление затратами - неотъемлемая часть краткосрочной политики предприятия, направленной на обеспечение текущей деятельности необходимыми ресурсами и бесперебойности осуществления производственно-хозяйственной деятельности.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) представляют собой расходы предприятия, выраженные в денежной форме и связанные с использованием в процессе производства сырья и материалов, комплектующих изделий, топлива, энергии, труда, основных фондов, нематериальных активов и других затрат некапитального характера [2]. Они включаются в себестоимость выпускаемой продукции, уровень которой определяет объем прибыли, рентабельность продукции и капитала, а также другие конечные показатели финансово-экономической деятельности самой организации.

Затраты на производство формируются в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» [1]. При этом, для учета затрат используются следующие счета бухгалтерского учета:

- счет 02 «Амортизация основных средств»;
- счет 05 «Амортизация нематериальных активов»;
- счет 10 «Материалы»;
- счет 20 «Основное производство»;
- счет 23 «Вспомогательное производство»;
- счет 25 «Общепроизводственные расходы»;
- счет 26 «Общехозяйственные расходы»;
- счет 69 «Расчеты с органами социального страхования и обеспечения»
- счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и другие.

Таблица 1 – Анализ динамики затрат на производство и реализацию продукции в 2019-2020 гг.

Элементы затрат	Сумма и структура затрат, тыс. руб. и %				Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп прироста, тыс. руб.
	2019 год		2020 год			
1 Материальные затраты	6068478	80,81	9244754	84,91	3176276	52,34
2 Заработная плата	218422	2,91	514319	4,72	295897	135,47
3 Отчисления на социальное страхование	47564	0,63	116998	1,07	69434	145,98
4 Амортизация	78491	1,05	134104	1,23	55613	70,85
5 Прочие расходы	1096994	14,61	877245	8,06	-219749	-20,03
Итого:	7509949	100	10887420	100	3377471	44,97

Итак, затраты ООО «Барри Каллебаут НЛ Раша» в 2020 году затраты выросли на 3377471 тыс. руб. или 44,97%. Это произошло за счет роста:

- материальных затрат на 3176276 тыс. руб. или 52,34%;
- заработной платы на 295897 тыс. руб. или 135,47%;
- отчислений на социальное страхование на 69434 тыс. руб. или 145,98%;

- амортизации на 55613 тыс. руб. или 70,85%.

При этом, прочие расходы снизились на 219749 тыс. руб. или 20,03%.

В составе затрат ООО «Барри Каллебаут НЛ Раша» преобладают материальные затраты, которые составили 80,81% в 2019 году и 84,91% в 2020 году. Значительную долю занимают прочие расходы, которые составили 14,61% в 2019 году и 8,06% в 2020 году. Исходя из этого, можно сказать, что производство ООО «Барри Каллебаут НЛ Раша» можно охарактеризовать как материалоемкое. Далее проведем факторный анализ.

Основным условием повышения эффективности затрат и эффективности деятельности предприятия в целом является их снижение. Поиск резервов снижения затрат предприятия требует в первую очередь их детального анализа, ликвидации необоснованных затрат, которые возникают по вине работников предприятия, и снижения уровня затрат за счёт обеспечения более эффективного взаимодействия предприятия с рынком и использования имеющихся возможностей. Обычно, принятие стратегических решений является наиболее сложными для руководителей предприятий, поскольку они характеризуются высокой степенью риска при управлении предприятием.

Для повышения эффективности механизма управления затратами предприятия необходимо использовать следующие методы и инструменты [3]:

- анализ цепочки ценностей, который основан на анализе окружающей предпринимательской среды и создании цепочки формирования ценности внутри предприятия, объединенного с другими элементами общей цепочки ценностей;
- матрицу аутсорсинга, использование которой разрешает предприятию после анализа динамики затрат и цены избрать такую конкурентную стратегию, которая будет повышать эффективность хозяйственной деятельности и будет приумножать прибыли;
- систему бюджетирования;
- коэффициент эластичности затрат, который позволяет прогнозировать изменение расходов относительно планового изменения объемов производства;
- систему «бережливое производство»;
- операционный левверидж, который позволяет решать задачу максимизации прибыли за счёт относительного сокращения тех или иных расходов при приросте физического объёма продаж, судить об окупаемости затрат и предоставляет возможность рассчитать запас финансовой прочности предприятия на случай затруднений.

Литература

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"
2. Акулов В. Б. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В. Б. Акулов. – Москва: Флинта, 2020. – 264 с.
3. Обвинцев Д.С. Инновационные методы управления затратами / Д.С. Обвинцев // Креативная экономика. – 2018. – №7 (79).

Большакова Е.А., Бочаров Н.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент каф. менеджмента 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: bolshakovaekaterina8@gmail.com, nikita.bocharov.640@gmail.com*

Переход российского аудита на международные стандарты аудита

В настоящее время аудит проходит по пути революционного развития. Актуальной темой является переход от национальных стандартов ведения аудиторской деятельности к международным. Развитие аудита было тесно связано с особенностями финансово-промышленной истории отдельных стран и определялось прежде всего характером развития рынка.

Аудит — независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица или организации. Аудиторская деятельность является важнейшим элементом рыночной экономики и инструментом для осуществления контроля за деятельностью предприятия.

Со 2 декабря 2014 года в силу вступили изменения, внесенные в п. 1 статьи 7 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», в связи с которыми аудиторская деятельность должна осуществляться в соответствии с международными стандартами аудита.

Приказ Минфина России от 09.11.2021 № 172н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений приказа Министерства финансов Российской Федерации от 9 января 2019 г. № 2н»

Таким образом, международные стандарты аудита (МСА) стали обязательными к применению всеми аудиторскими организациями и аудиторами страны.

Предполагается, что применение международных стандартов аудита в РФ должно способствовать унификации национальной аудиторской практики, большему доверию к работе аудитора и международному признанию аудиторских заключений, подготавливаемых российскими аудиторскими организациями.

Глобализация экономики, усиление интеграционных процессов, сопровождающиеся стремлением каждой страны защитить национальные интересы, в том числе путем сохранения конкурентоспособности своих предприятий на мировом уровне, сформировало потребность в появлении единых общемировых стандартов ведения учета и проведения аудита финансовой отчетности организаций.

Таким образом, возникает вопрос об возможных изменениях в регулировании аудиторской деятельности принятого варианта стандартизации путем отказа от национальных стандартов. Очень важно обозначить причины перехода на международные стандарты аудита, а также определить влияние сложившейся ситуации на общее развитие аудита в стране в целом, на деятельность отдельных аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов в частности.

Принято считать, что внесение МСА способствует развитию коммуникации между аудиторами и компаниями, повышению качества аудиторских услуг, повышению доверия к аудиту. К преимуществам перехода на международные стандарты можно отнести следующее:

- Единый подход к аудиту на глобальном уровне;
- Повышение доверия к качеству предоставляемых услуг со стороны не только клиента, но и пользователей отчетности в России и за рубежом;
- Обеспечение понимания всеми заинтересованными сторонами процесса, лежащего в основе аудита;
- Соотнесенность данных по результатам проведенного аудита между компаниями стран мира.

Также адаптация МСА в нашей стране обусловлена рядом проблем: трудностью перевода разработанных стандартов на другие языки; В связи с этим необходимо установить процедуру, с помощью которой при разработке высококачественных стандартов учитывались бы потребности пользователей из стран в которых английский язык не выходит на первый уровень, сложностью содержания стандартов и их структурой, частотой, объемом и сложностью изменений, вносимых в стандарты, трудностью применения МСА малыми и средними аудиторскими, а также бухгалтерскими фирмами, потенциальной нехваткой знаний у российских специалистов.

Таким образом, введение МСА на территории нашей страны обуславливает существенное увеличение нагрузки на практикующих аудиторов с точки зрения необходимости теоретического освоения и практической адаптации к применению новых нормативных взглядов и концепций ведения аудиторской деятельности.

Внедрение в отечественную практику работы аудиторов полного комплекта МСА, безусловно, является позитивным, потому, что нацелено на адаптацию наиболее прогрессивных и улучшенных методик контроля оказания аудиторских услуг, планирования и выполнения аудиторских процедур.

Но, стоит отметить, что переход к всемирной практике осуществления аудита, является необходимым толчком для развития данной сферы в России, повышения качества предоставляемых услуг и выхода на новую ступень подготовки специалистов в области аудита.

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»
2. Приказ Минфина России от 09.11.2021 № 172н
3. Воронина, Л. И. Международные стандарты аудита: теория и практика: учебник / Л.И. Воронина. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 456 с.
4. Аудит. Н. А. Казакова [и др.]; под общей редакцией Н. А. Казаковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 409 с.

Васина О.О.

научный руководитель Панягина А.Е.

*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: vasina_oksana_olegovna@mail.ru*

Исследование системы управления запасами предприятия и разработка рекомендаций по ее совершенствованию (на примере ПАО «Русполимет»)

Управление запасами является комплексной областью управления, объединяющей все аспекты осуществления основной деятельности: маркетинговые, технологические и финансовые.

Запасы предприятия - это материальные или финансовые активы, которые используются для производства, управленческих нужд или последующего сбыта продукции с целью повышения прибыли предприятия с учетом колебания цен на сырьё и готовую продукцию. [1] Эффективное управление запасами позволяет снизить продолжительность не только производственного, но и всего операционного цикла, уменьшить текущие затраты на хранение запасов, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы. При верной политике компания сможет извлекать максимальную прибыль.

Объектом исследования выступило публичное акционерное общество «Русполимет». ПАО «Русполимет» - российское металлообрабатывающее предприятие полного цикла производства от выплавки специализированных марок сталей и сплавов до выпуска кольцевой и дисковой металлической продукции различных размеров и видов для нужд машиностроительной, авиастроительной, атомной, энергетической и прочих отраслей промышленности. [2]

Проведенный анализ системы управления запасами ПАО «Русполимет» показал, что в основном динамика объема производственных запасов зависит от сырья, материалов и иных аналогичных ценностей, а также затрат в незавершенное производство, так как их доли занимают наибольшую часть во всем объеме запасов. Готовая продукция и товары для перепродажи хоть и занимают не такую значительную долю, но постоянное увеличение объема готовой продукции может указывать на неудовлетворительную работу отдела сбыта, снижение спроса на продукцию, неправильную политику по ценообразованию.

Средний показатель стоимости запасов увеличивался на протяжении всего рассматриваемого периода. На конец 2020 года он составляет 5 171 579,5 тыс.руб., больше на 507 493 тыс.руб., чем в 2019 г.

Среднее количество дней, прошедших с момента осуществления инвестиции в приобретение (производство) запасов до момента их реализации в результате осуществления продаж в составе себестоимости продаж снизилось к 2019 году на целых 12 дней, но уже к 2020 году показатель составил 194 дня, увеличение периода хранения составило 18 дней, это даже больше, чем было в 2018 году.

Расчет коэффициента оборачиваемости запасов по выручке показывает нам небольшое увеличение с 2018 года на 0,3, а вот уже в 2019 и 2020 гг. стабильно одинаковый показатель количества оборотов запасов 2,7.

На протяжении всего рассматриваемого периода, чистая прибыль увеличивалась на уровне с запасами, изменение составило 1 141 884 тыс.руб., что в целом свидетельствует о положительной деятельности ПАО «Русполимет», рост чистой рентабельности составляет 20,8%, на конец 2020 г. на рубль запасов приходится 27,3% чистой прибыли, хотелось бы стремиться к большим показателям рентабельности.

Материалоемкость увеличилась на 0,02 руб. в 2020 г., таким образом количество затрат, приходящихся на 1 рубль произведенной продукции возросло и составило 0,7 руб. в 2020 году.

Материалоотдача также увеличилась к 2020 году на 1,89 руб. и составила 2,07 руб. продукции на единицу используемого сырья.

Рост материальных затрат за период 2018-2020 гг. на 1439053 тыс.руб. повлек за собой увеличение прибыли на 0,44 копейки на единицу затрат.

Поэтому в рамках исследования, проведенного в ВКР предложен ряд мер, способствующих совершенствованию системы управления запасами. В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании, предлагаются следующие:

Чтобы на предприятии оборотные средства эффективно использовались и приносили прибыль, необходимо уменьшить долю запасов. Этого можно достичь, если увеличить объем продаж и не давать запасам залеживаться на складах.

Также целесообразно повышать точность прогнозирования товарно-групповой структуры потребительского спроса, так как от точности прогнозирования зависит величина планируемого объема продаж товаров по каждой позиции ассортиментного перечня. С этой целью можно воспользоваться методами эконометрики, такими как анализ временных рядов и экстраполяция полученных данных.

Рекомендуется обеспечить использование возвратных отходов, способствующее снижению затрат на производство и реализацию производимой продукции, этого можно добиться введением остатков запасов в дальнейший процесс производства, либо реализацией сторонним покупателям.

Не менее важной в системе управления запасами предприятия является работа с поставщиками, поэтому следует тщательно прорабатывать данный аспект деятельности организации и для обоснования выбора наилучшего варианта нужно постоянно проводить оценку и составлять перечень поставщиков с целью снижения затрат, используя для этого различные методы.

В результате предложенных мер по совершенствованию системы управления запасами предприятия выручка от реализации увеличилась 140,04 тыс.руб., средняя стоимость запасов снизилась на 310 294,7 тыс.руб., а также снижена себестоимость производимой продукции на 485 229,4 тыс.руб.

Оценка эффективности внесенных предложений показала, что с учетом увеличения выручки, снижения средней стоимости запасов и себестоимости, период хранения запасов снизился на 2 дня, а коэффициент оборачиваемости по себестоимости вырос на 0,02 и по выручке на 0,18.

Таким образом, выполнение выпускной квалификационной работы способствовало выработке реальных предложений, имеющих практическое значение для базового предприятия.

Литература

1. Берзон Н. И., Теплова Т. В., учебник, Финансовый менеджмент, 2014. – 653 с.
2. Металлургическая отрасль РФ // Fin – plan.org 01.03.2022 [Электронный ресурс] – URL: <https://fin-plan.org/lk/industries/metallurgical/> (Дата обращения 29.03.2022)
3. Официальный сайт ПАО «Русполимет» - Режим доступа: <http://www.ruspolymet.ru/>

Веткина М.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: Murko443@yandex.ru*

Приоритетные направления управления оборотными активами предприятия

В условиях современной рыночной экономики любое предприятие, ведущее производственную или иную коммерческую деятельность, должно обладать определенным реальным, то есть действующим функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала.

Понятие «оборотный капитал» тождественно оборотным средствам и представляет собой одну из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности.

Оборотные активы - это активы, которые обслуживают процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции. Таким образом, основное назначение оборотных средств (капитала) предприятия заключается в обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения [1].

Управление оборотными активами составляет наиболее обширную часть операций финансового менеджмента. Это связано с большим количеством элементов их внутреннего материально-вещественного и финансового состава, требующих индивидуализации управления; высокой динамикой трансформации их видов; приоритетной ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых результатов операционной деятельности предприятия.

Объектом исследования выступает ООО «Чистое море», которое создано в 2010 году для реализации проектов по производству и снабжению судов, портовых комплексов, морских нефтедобывающих и буровых платформ России и зарубежья современными технологическими комплексами для ликвидации аварийного разлива нефти.

Структура оборотных активов предприятия характеризуется преобладанием дебиторской задолженности на протяжении всего рассматриваемого периода, которая составляла более 80% в 2018-2020 гг. Однако их доля постепенно снижалась. Доля запасов и денежных средств была незначительная. В структуре производственных запасов преобладает сырье и материалы, которые составляли 58%, 68,8% и 64,3% соответственно по годам.

В 2019 г. по сравнению с 2018 г. дебиторская задолженность выросла на 1507 тыс. руб., что произошло за счет роста задолженности покупателей на 182 тыс. руб., задолженности прочих дебиторов на 86 тыс. руб. и авансов выданных на 1239 тыс. руб. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. дебиторская задолженность выросла на 1071 тыс. руб., что произошло за счет роста задолженности покупателей на 530 тыс. руб., задолженности прочих дебиторов на 69 тыс. руб. и авансов выданных на 472 тыс. руб.

В структуре дебиторской задолженности предприятия преобладает задолженность покупателей, составляющая 78%, 69,5% и 67,9% соответственно по годам. На втором месте находятся авансы выданные с удельным весом 19,8%, 27,8% и 29,2% соответственно по годам.

Согласно данным таблицы 1, скорость оборота в 2018 году составила 173 дня, а в 2020 году – 163 дня. Это такое количество дней, в течение которого оборотные средства совершают один полный оборот, проходя все стадии и возвращаются в первоначальную денежную форму. Уменьшение данного показателя на 10 дней свидетельствует об ускорении оборачиваемости активов и является позитивной характеристикой.

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 г. к 2019 г.
1 Средняя стоимость оборотных средств, тыс.руб.	12755	14180	1425
2 Выручка от продаж, тыс.руб.	26937	31764	4827
3 Число календарных дней за период	365	366	1
4 Среднесписочная численность работников, чел.	15	15	0
5 Скорость оборота, дней	173	163	-10
6 Коэффициент оборачиваемости	2,11	2,24	0,13
7 Коэффициент связывания	0,47	0,45	-0,02
8 Сумма средств, высвобожденных из оборота, тыс.руб.	-3247,2	-867,8	2379,4
9 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	10944,5	12233,5	1289
10 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,46	2,60	0,14
11 Период оборачиваемости дебиторской задолженности	148	141	-7
12 Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.	726	645	-81
13 Коэффициент оборачиваемости запасов	37,10	49,25	12,14
14 Период хранения запасов	10	7	-3

Коэффициент оборачиваемости показывает сколько раз за анализируемый период произошел полный оборот текущих активов. В 2019 году коэффициент оборачиваемости составил 2,11, а в 2020 году -2,24. Увеличение значения данного показателя на 0,13 единиц является следствием опережающего роста выручки от реализации продукции по отношению к изменению суммы оборотного капитала и отражает динамику выведения средств из оборота, что позитивно характеризует изменения в управлении оборотными активами.

Коэффициент связывания отражает степень иммобилизации оборотных средств, их отвлечения в расчеты и запасы. В 2019 году коэффициент связывания составил 0,47; в 2020 году – 0,45. Снижение значения данного показателя на 0,02 единиц является следствием опережающего роста выручки от реализации продукции по отношению к изменению суммы оборотного капитала и отражает динамику выведения средств из оборота, что позитивно характеризует изменения в управлении оборотными активами.

Сумма средств, выведенных из оборота в 2019 году составила -3247,2 тыс. руб., в 2020 году – 867,8 тыс. руб. Отрицательные результаты показывают сумму средств, которую, оказалось, возможно, высвободить из оборота или направить на его увеличение в результате ускорения оборачиваемости в отчетном периоде по сравнению с базовым.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности в 2019 году составлял 148 дней, а в 2020 году 141 день. И хотя произошло снижение показателя на 7 дней, все равно период оборачиваемости очень высокий, и предприятию необходимо снижать дебиторскую задолженность.

Период хранения запасов составляет 10 дней и 7 дней соответственно по годам, что говорит о том, что у предприятия эффективная политика управления запасами - средства, вложенные в производство, быстро возвращаются в виде выручки.

Были определены приоритетные направления совершенствования управления оборотными активами ООО «Чистое море».

Первое направление – развитие внутреннего контроля дебиторской задолженности на предприятии. Представлены тесты для оценки уровня риска системы внутреннего контроля дебиторской задолженности. Если оценка уровня риска СВК выявила слабые стороны, то необходимо предусмотреть их исправление. Если слабые стороны отсутствуют, то рекомендованы процедуры при наступлении просрочки платежа. Предложенный подход

позволит выбрать обоснованный период отсрочки платежа и способствует укреплению финансового состояния и росту эффективного использования свободных денежных средств.

Второе направление – внедрение методики оценки покупателей организации. Методика заключается в балльной оценке кредитной истории дебитора и балльной оценке финансового состояния дебитора. Интегральная балльная оценка определяется как средневзвешенная сумма оценок критериев кредитной истории и оценок коэффициентов финансового состояния с учетом удельных весов, которые установлены в зависимости от значимости показателей в общей системе оценки. Сумма всех удельных весов группы (подгруппы) показателей равна 1. При этом следует учесть, что удельный вес кредитной истории равен 0,4, а показателей финансового состояния – 0,6. На основании рассчитанной интегральной балльной оценки на 3-м этапе определяется рейтинг покупателя (А, В, С или D). Рейтинговая оценка определяет уровень риска предприятия при продаже продукции с отсрочкой платежа. Оценка дебитора АО «Балтийский завод» показала, что предприятие относится к группе «В», то есть является дебитором с надежной позицией.

Третье направление – оптимизация управления запасами. Использование оптимизационной модели с фиксированным интервалом между поставками только по двум товарным позициям позволяет также сократить оборачиваемость запасов предприятия, что, в свою очередь, приведет к высвобождению из оборота дополнительных денежных ресурсов и росту прибыльности деятельности организации. Учитывая, что предприятие заказывает более 150 видов сырья и материалов, можно утверждать, что оптимизация величины запасов является мощным резервом повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Четвертое направление – снижение дебиторской задолженности предприятия путем взаимозачетов и предоставления скидок покупателям. При проведении взаимозачетов сумма дебиторской задолженности снизится на 2023 тыс. руб., за счет предоставления скидок дебиторская задолженность может быть снижена на 3767 тыс. руб.

За счет предложенных направлений по управлению оборотными средствами среднегодовая стоимость оборотных активов снизится на 2895 тыс. руб. Это приведет к росту коэффициента оборачиваемости на 0,57 и снижению коэффициента связывания на 0,09. При этом, срок оборота снизится на 33 дня и составит 130 дней. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности возрастет на 0,80, что приведет к снижению периода ее оборачиваемости на 33 дня. Это все говорит о том, что предприятие будет эффективнее управлять оборотными средствами – они будут быстрее возвращаться в денежную форму.

Литература

1. Джеймс С. Ванхорн, Джон М. Вахович. Основы финансового менеджмента. - М.: «Вильямс», 2016. - 1232 с.

Воронина 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: voronina99nastya@gmail.com*

Совершенствование управления финансовой деятельностью сельскохозяйственной организации

Анализ управления финансовой деятельности необходим на любом предприятии. Анализ деятельности предприятий при любых формах собственности всегда должен быть разнообразным по содержанию, применению различных аналитических приемов с учетом специфики производства, его организации на конкретном предприятии.

Актуальность темы определяется тем, что главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов.

ООО «Борисоглебское» - самое крупное сельскохозяйственное предприятие Муромского района и один из ведущих производителей молока Владимирской области. Основные направления деятельности: молочное и мясное скотоводство, растениеводство, производство рапсового жмыха и рапса.

Анализ финансового состояния показал, что предприятие находится в состоянии нормальной финансовой устойчивости.

Величина чистой прибыли предприятия в 2019 году снизилась более, чем в 8,5 раз, а в 2020 году увеличилась лишь на 82 тыс. руб.

В структуре оборотных активов наибольший удельный вес имеет материальные запасы с удельным весом около 70%. Наибольший удельный вес в структуре производственных запасов имеют сырье и материалы (более 50%). В структуре дебиторской задолженности преобладают расчеты с покупателями и заказчиками (более 65%).

Сальдо денежных потоков по текущим и инвестиционным операциям имеют отрицательные значения. Только сальдо по финансовым операциям являются положительными. Общее сальдо за отчетный 2020 г. составляет (-1479 тыс. руб.).

Скорость оборота постоянно снижается: в 2020 г. сократились на 8,9 дня, в 2019г. на 19,4 дня. Это было вызвано снижением средней суммы оборотных активов. Так же динамику снижения показывает период погашения дебиторской задолженности: в 2019г. на 8,8 дней, в 2020г. – 9,4 дня. Это является положительным фактором и говорит об эффективности использования дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости в 2020г. увеличился на 0,07 и стал равен 1,13. Повышение данного коэффициента говорит об улучшении эффективности использования оборотных средств на данном предприятии.

Длительность операционного цикла в 2020 году выросла на 21 день. Это негативная тенденция, означающая, что предприятие на 21 день больше нуждается в финансировании операционной деятельности, чем раньше.

Продолжительность финансового цикла в 2018 году составила 419 дней. Это означает, что период, в течение которого денежные средства вовлечены в оборот и не могут быть использованы предприятием, равен 419 дней. Величина показателя в 2019 году снизилась на 2 дня. В 2020 году данный показатель увеличился на 1 день и финансовый цикл составил 418 дней. Это говорит о том, что срок, в течение которого денежные средства извлечены из оборота, в общей сложности, уменьшился на 1 день, т.е. уменьшился срок оборота собственных оборотных средств предприятия.

Показатели рентабельности очень низкие, следовательно, деятельность предприятия была недостаточно прибыльной, что отрицательно характеризует финансовые результаты деятельности предприятия. Причем, рентабельность продаж отрицательна. Динамика изменения некоторых показателей рентабельности характеризует снижение этой прибыльности.

С целью совершенствования управления финансовой деятельностью организации, был рассмотрен проект по производству биотоплива. Стоимость биогазовой установки БИО-25Э равна 69000 тыс. руб. Дисконтированный доход по проекту выше нуля (28914,15 тыс. руб.), индекс доходности выше единицы, внутренняя норма прибыли выше ставки дисконтирования ($13,26 > 7,75$), а срок окупаемости инвестиций составит 3,4 года. Все это говорит об эффективности проекта.

Далее было предложено, что для определения справедливой стоимости кормов и семян собственного производства использовать следующую методику, основанную на том, что стоимость — это общественно необходимые затраты труда на производство продукции. Поэтому стоимость будет справедливой в том случае, если она будет включать в себя общественно необходимые затраты живого и овеществленного труда в денежном выражении на производство вышеуказанных производственных запасов.

Оценка качественного состояния и выявление признаков обесценения кормов и семян - это важный процесс в обеспечении достоверности информации об их стоимости, отраженной в бухгалтерском учете сельскохозяйственных организаций. Учесть данные процессы можно путем определения признаков обесценения и формирования резерва под снижение стоимости кормов и семян, основываясь на исследовании физико- химического их состояния.

Отражение на счетах бухгалтерского учета обесценения данных производственных запасов возможно через создание резерва под обесценение их стоимости и без создания такого резерва. Снижение запасов ООО «Борисоглебское» составит 19364 тыс. руб.

Также были предложены направления по совершенствованию управления дебиторской задолженностью, а именно:

- предоставление скидки дебиторам в размере не выше инфляционных потерь от неполучения оплаты в срок;
- проведение постоянного внутреннего контроля дебиторской задолженности.

Расчеты показали, чтобы через 90 дней получить от ООО «Агропром» 9643 тыс. руб. в счет поставки молока в настоящий момент времени нужно вывести из оборота 9483,1 тыс. руб. При этом сумма скидки за досрочную оплату может составить 159,9 тыс. руб. Такую сумму ООО «Борисоглеб» может ему предоставить в случае, если покупатель досрочно оплатит поставленный по соглашению ячмень. В этом случае, это позитивно скажется на обеих сторонах сделки: в ООО «Борисоглеб» произойдет ускорение оборачиваемости денежных средств, а ООО «Агропром» потратит меньшую сумму за приобретенную продукцию.

Была представлена экспресс-тестовая оценка риска прерывания деятельности контрагента, с помощью которой можно оценить риски прерывания деятельности контрагента.

Регулярный контроль дебиторской задолженности благоприятно отразится на прогнозной ценности бухгалтерской (финансовой) отчетности по данному показателю. А, в свою очередь, объективно представленные в отчетности сведения могут помочь пользователям в понимании финансовой стабильности организации в дальнейшем, а также поспособствуют принятию внутрифирменных эффективных решений относительно сохранения масштабов деятельности и обеспечения ее непрерывности.

За счет предложенных мероприятий скорость оборота оборотных средств ООО «Борисоглебское» снизится на 39 дней по сравнению с 2020 годом, а период хранения запасов снизится на 30 дней по сравнению с 2020 годом.

Показатели рентабельности хотя и останутся небольшими, но они покажут динамику роста: рентабельность активов на 1,92%, рентабельность текущих активов на 4,15%, рентабельность продаж на 6,23%.

Гусева О.А.

Научный руководитель: 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: Dobro977@gmail.com*

Проблемы финансовой безопасности АО «МРМЗ» и пути ее повышения

Анализ финансовой безопасности АО «МРМЗ» позволил сделать выводы о финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности, рентабельности и деловой активности. У предприятия наблюдается абсолютная устойчивость. Коэффициент автономии за 2020 и 2019 года достигает оптимального значения, что свидетельствует о большой доле собственных средств в источниках формирования. Коэффициент маневренности показывает, что в свободной форме находится 94, 74 и 72 % собственных средств предприятия соответственно, на 31 декабря 2018, 2019 и 2020 года. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования превышает единицу, что говорит о возможности предприятия полностью финансировать своими средствами производственную деятельность. Степень иммобилизации средств в расчетах свидетельствует об основной проблеме предприятия – неблагоприятном состоянии расчетов, ухудшающем платежные возможности.

Изучение ликвидности дало возможность выявить вторую проблему – недостаток денежных средств в кассе и на расчетном счете, вследствие этого у предприятия не абсолютная ликвидность. По показателям деловой активности, выведены следующие соотношения: В 2019 году: $40,73 > 80,36 > 88,11$. В 2018 году: $11,24 > 86,27 > 105,06$. Прибыль в 2020 году сильно падает по сравнению с предыдущими отчетными периодами. Таким образом, выявляется третья проблема предприятия: сокращение темпов деятельности, падение выручки, активов и прибыли.

Рассчитана рентабельность продаж (8,206 и 3,167% за 2019 и 2020 год) и рентабельность оборотного капитала (8,498 и 0,92% за 2019 и 2020 год). Мы рассматриваем ситуацию на 2020 год, когда ставка ЦБ РФ находилась на уровне 4,5%. В данный момент эта ставка составляет 17%, она колеблется, что является отрицательным фактором и, как следствие, фирма не имеет той доходности, которая нужна на данный момент.

При рассмотрении индикаторов финансовой безопасности выявлено следующее. Коэффициент покрытия показывает, что оборотные средства превышают краткосрочные обязательства более, чем в 3 раза. Иными словами, предприятие использует собственные средства для финансирования оборотных активов, и сможет погасить краткосрочную задолженность за счет полного использования оборотных средств. Коэффициент автономии показал, какая часть внеоборотных и оборотных активов финансируется за счет собственных средств: 63%, 78%, 75% соответственно. Это говорит о независимости от кредиторов. Коэффициент обеспеченности процентов к уплате выше порогового значения, в 2018 году составляет 8,557, в 2019 – 6,028, в 2020 – 4,063. Динамика отрицательна из-за снижения выручки и, как следствие, прибыли. [1]

Для устранения найденных проблем было предложено следующее:

1. Найм сотрудника, который отвечал бы за оптимальный остаток денежных средств и контролировал бы величину дебиторской задолженности.
2. Для повышения деловой активности предприятию необходимо создать новые условия для освоения новых рынков. Предлагается перейти к импортозамещению, которое в данный момент актуально в связи с введенными санкциями против РФ.

В рамках первого предложения планируется ввести мониторинг дебиторской задолженности, для чего необходимо нанять специального сотрудника. В его обязанности войдет:

- Оценка контрагентов, которым отгружается продукция с оплатой после отгрузки;
- Разработка условий договоров, при которых контрагент будет избегать просрочек платежа;

- Планирование объема дебиторской задолженности, а также стимулирование сотрудников для контроля планируемых величин. Сотрудникам может выдаваться дополнительное вознаграждение в том случае, если дебиторская задолженность не превысила планового показателя.

При таком объеме работы предприятие планирует сократить задолженность дебиторов на 20%. Предприятие будет задавать план на отчетный период, которого должен будет придерживаться ответственный сотрудник. Для мотивации у сотрудника может быть плавающая заработная плата, которая будет зависеть от процента сокращения дебиторской задолженности. Предполагается, что задолженность будет погашаться быстрее и сократится на 20%. Увеличится коэффициент оборачиваемости на 0,8 и оборачиваемость в днях сократится на 22 дня. Следовательно, можно будет высвободить часть денежных средств.

Компенсировать затраты на содержание нового сотрудника можно путем использования высвобожденных денежных средств. Их можно положить на депозит, приобрести акции или облигации. Расчеты показали, что сумма высвобожденных денежных средств в среднем за год составит 30063311,9 рублей. Предположим, что предприятие направит на депозит примерно 50%, а остальная половина может пойти на погашение кредиторской задолженности и иные цели. Банками предлагаются разные депозитные ставки: они варьируются в зависимости от срока вклада, формы, выбранного банка и суммы. Ставка может составлять от 9% до 17%. По максимальным ставкам банки открывают депозиты новым клиентам, и такая ставка может действовать от двух до шести месяцев. Рассмотрим реалистичный сценарий, когда предприятие будет получать проценты после полугодия открытия вклада. Предполагается открыть депозит «Пополняемый Онлайн» в «Сбербанке». Месячные проценты при ставке 8% от 15000000 рублей будут составлять 98630 рублей, тогда как максимальные затраты на заработную плату сотрудника составляют 40042,31 рубля. Доход перекроет затраты, ускорится оборот появится дополнительный процентный доход.

Рассмотрим второе предложение. АО «МРМЗ» предлагается выпуск новой, импортозамещающей продукции или ремонтные работы оборудования клиентов. Импортозамещение является наиболее актуальным в связи с ситуацией, которая сложилась в мире.

Статистика импорта показывает, что продукция группы «Машины, оборудование и транспортные средства» в среднем увеличилась на 25-30%, что свидетельствует о возможной нехватке машин, оборудования и запчастей к ним уже в текущем году. АО «МРМЗ» необходимо разработать пути технологического развития и обеспечить завоевание новых рынков. В качестве импортозамещающей продукции предприятию предлагается производить самоочищающиеся фильтры. [2] Самоочищающиеся фильтры необходимы для автоматизации процессов фильтрации жидкостей тепловозных, судовых и промышленных дизелей, регенерации отработанных масел, очистки и водоотделения сырой нефти, очистки масел в газоперекачивающих станциях. Такие фильтры ставят решение этих задач на современный уровень.

При внедрении новой продукции будут использоваться имеющиеся площади, но возникнут затраты, связанные с созданием авторских прав, с оплатой рабочей силы, материалами, энергией и прочим. Из накладных расходов возникнут лишь дополнительные затраты при расходовании электроэнергии, тепла и прочих ресурсов. Кроме того, будут осуществляться прямые затраты сырья, материалов, расходы на оплату труда и иные аналогичные расходы, непосредственно связанные с выпуском самоочищающихся фильтров.

Поведенные расчеты показали, что текущие затраты будут составлять 460991,30 рублей ежемесячно, а инвестиционные затраты 4670991,30 рублей.

В качестве источника финансирования предлагается использовать как собственные, так и заемные средства. Согласно трудам Асвата Дамодарана для машиностроительной отрасли (Machinery) и соотношение собственного капитала ко всему капиталу должно быть 87,63%. Из этого следует, что АО «МРМЗ» необходимо вложить в эти работы 4670991,30 рублей, а взять кредит на 577802 рублей. При ставке 17% и сроке кредитования 6 месяцев ежемесячная выплата будет составлять 101131 рубль, а общая сумма 606786 рубля.

Исходя из этого рассчитаем эффективность вложенных средств и производства. В первый месяц работы рентабельность продукции ожидается на уровне 13%, а рентабельность продаж на

уровне 11%. С учетом развития деятельности, захвата рынков планируется поднять рентабельность до уровня 20-25%. Срок окупаемости проекта составит около пяти месяцев. Данные расчеты показывают, что внедрение проекта импортозамещения приведет к росту выручки, чистой прибыли, увеличению рентабельности и других показателей финансовой безопасности. Рассчитанная рентабельность продаж составляет 12%, в то время как основная рентабельность продаж на предприятии 3%, произойдет увеличение в среднем ежемесячно на 4 миллиона рублей, ежегодно на 28 миллионов рублей. Общая выручка превысит 500 миллионов рублей.

Литература

1. Зимин Н. Е. Мониторинг резервов повышения финансовой безопасности предприятий АПК: монография / Н. Е. Зимин. – М. : ООО «Мегаполис», 2018. – 393 с.
2. Федеральная служба государственной статистики: сайт. – <http://www.gks.ru>

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

Оценка экономической эффективности приобретения объектов основных средств в лизинг и кредит

Особенностью современной экономики России является сильная потребность предприятий всех сфер деятельности в техническом перевооружении. Обновление основного капитала предприятий приводит к росту качества и конкурентоспособности продукции (товаров, работ, услуг). Но без больших сумм инвестиций предприятия не могут решить данную задачу. Поэтому перед предприятиями и организациями остро встает вопрос выбора оптимального источника финансирования инвестиционных проектов.

Таким образом, в процессе инвестиционной деятельности предприятия на передний план выходят механизмы кредитования и лизинга, под которым можно понимать стратегическое инвестирование с приобретением контроля над предприятием.

При сравнении эффективности кредита и лизинга не учитывается доход от инвестиционного проекта, так как выручка или доход проекта будет одинаков для обоих случаев, ведь технические характеристики основного средства не зависят от способа его покупки. При этом сделки сравниваются по потенциальным расходам при учете налогообложения данных операций. При заключении договора более чем на 12 месяцев следует учитывать инфляцию, т.е. проводить дисконтирование потоков. Наиболее эффективной является сделка с меньшим оттоком средств.

Как кредит, так и лизинг предоставляется предприятиям на условиях:

- срочности;
- возвратности;
- платности.

В рамках определенных условий когда-то эффективнее кредит банка, а когда-то лизинг, а, следовательно, существуют условия равенства эффективности двух альтернативных вариантов.

Число слагаемых показателей при определении цены той или иной услуги больше в лизинге. Стоит отметить, что в случае, если лизингодателем является банк, а не лизинговая компания, состав эффективной ставки в части процентов по кредиту будет сопоставим. Если же лизингодателем выступает лизинговая компания, то необходимо понимать специфику ее деятельности, а именно формирование лизингового портфеля преимущественно за счет привлеченных банковских займов.

Что же касается различий, то основными причинами оформить лизинг являются:

- возможность оптимизировать налогообложение предприятия. Данное различие объясняется тем, что лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции. Таким образом, уменьшается налогооблагаемая база для налога на прибыль. Банковский кредит не может похвастаться такой способностью;

- залог. Для заключения лизинговой сделки залог не является обязательным условием. А вот банки нередко требуют предоставления залога для подтверждения кредитной сделки. Особенно проблематично это для малых и средних субъектов хозяйствования, которые находятся на стадии своего становления, так как иногда стоимость залога может превышать двукратную или трехкратную стоимость кредита;

- низкая стоимость объекта, переходящего в собственность. Это значит, что по истечении договора финансовой аренды лизингодатель, выкупая предмет лизинга, принимает его в собственность по остаточной стоимости;

- лояльность оценки финансовых показателей. В данном случае речь идет о том, что лизинговая сделка может состояться при наличии отрицательных показателей финансового

состояния организации-лизингодателя. При таких же обстоятельствах в выдаче банковского кредита почти всегда будет отказано;

- срок рассмотрения заявки. Лизинговые компании в связи со своей спецификой в данной деятельности рассматривают заявки в максимально сжатые сроки – до 5 дней. Банки же могут потратить на это от 1 до 3 недель;

- гибкий график выплат лизинговых платежей. Лизинговые компании идут навстречу своим клиентам и подбирают удобную для лизингополучателя схему и сроки оплаты. Это значительно упрощает внутрипроизводственную калькуляцию и облегчает процесс планирования;

- в платеж входят дополнительные расходы, связанные с покупкой объекта. При оформлении лизинговой сделки лизинговая компания проводит страхование объекта, государственную регистрацию (при необходимости). Все расходы, связанные с этим, будут входить в лизинговую стоимость предмета. Что касается кредита, то банки не предоставляют данные опции и покупателю придется совершать данные манипуляции самостоятельно. Зачастую отдельное совершение данных операций приводит к увеличению расходов.

Вышеперечисленные пункты описывают положительные стороны лизинга в сравнении с банковским кредитом. Далее рассмотрим преимущества кредита над лизингом:

- основным различием лизинга и кредита является право собственности. Лизингодатель передает лизингополучателю объект во временное владение и пользование. Банковский кредит предполагает переход права собственности на объект к кредитополучателю. Исходя из того, что объект не является собственностью лизингополучателя, он не сможет стать объектом ареста или изъятия кредиторами при возникновении споров и задолженностей. Но лизингополучатель не сможет также использовать его в качестве залога для открытия новой кредитной линии;

- внесение аванса. При заключении договора лизинга лизингополучатель обязан внести аванс, который составляет от 10 до 40%. Банки в свою очередь не всегда требуют первоначальный взнос или он является небольшим;

- высокая конечная стоимость объекта – это связано с более высокой процентной ставкой по лизингу в сравнении с кредитом. Тем самым лизинговая компания пытается обезопасить себя от возможных рисков из-за отсутствия поручителей и залогового имущества;

- привязка транспорта к конкретному сервис-центру. Если дело касается приобретения в лизинг автомобиля, то его техническое и сервисное обслуживание должно производиться в конкретном центре, с которым сотрудничает лизинговая компания. Это вытекает из права собственности на имущество, которым владеет лизингодатель;

- двойное оформление имущества. Как было написано выше, механизм лизинговой операции подразумевает под собой покупку имущества лизингодателем у продавца, а затем передача его лизингополучателю. Поэтому возникает необходимость дважды оформлять переход права собственности: от продавца к лизингодателю, от лизингодателя к лизингополучателю после выплаты всех платежей. Это ведет к двойным затратам.

Но необходимо учесть, что все перечисленные преимущества лизинга интересны для предприятий, находящихся на общем режиме налогообложения. Для малых предприятий «на упрощенке» или ЕНВД нет существенной разницы при принятии решения относительно того, какую форму финансирования для приобретения недвижимости предпочесть. С точки зрения ценообразования, более дешевым для субъектов малого бизнеса является кредит. Отметим также возможность предоставления лизинговых услуг кредитными организациями, что также позволит сэкономить клиенту на стоимости лизинговых услуг. Банки, в свою очередь, оценивают эффективность внедрения подобного рода услуги, проводят стресс-тестирование по различным показателям. Учитывая значительную трудоемкость лизинговых операций и повышенные риски, количество банков, предлагающих данные услуги, ограничено.

Евстафьева Е.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
 Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: evstafeva_1999@list.ru

Статистический обзор состояния финансов промышленных предприятий России и Владимирской области

Для осуществления хозяйственной деятельности, получения продукции, доходов и накоплений предприятия и организации используют материальные, трудовые, финансовые ресурсы. Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют хорошее финансовое положение предприятия: платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. Важнейшей задачей российских предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы экономической системы в целом. Поэтому на сегодняшний день данная тема работы наиболее актуальна.

На основе данных сайта Федеральной службы государственной статистики проведем статистический обзор состояния финансов промышленных предприятий России.

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов деятельности промышленных предприятий России, млрд. руб. [1]

Год	Выручка, млрд. руб.	Изменение, млрд. руб.	Темп прироста, %	Прибыль от продаж, млрд. руб.	Изменение, млрд. руб.	Темп прироста, %
2018	37325	-	-	3667	-	-
2019	44562	7237	19,4	4784	1117	30,5
2020	45705	1143	2,6	4706	-78	-1,6

Таким образом, выручка промышленных предприятий России в период с 2018 по 2020 год растет – на 7237 млрд. руб. в 2019 году (+19,4%) и на 1143 млрд. руб. в 2020 году (+2,6%). Прибыль от продаж в 2019 году выросла на 1117 млрд. руб. (+30,5%), но в 2020 году снизилась на 78 млрд. руб. (-1,6%).

Таблица 2 – Динамика показателей рентабельности деятельности промышленных предприятий России, % [1]

Год	Рентабельность продаж, %	Изменение, %	Рентабельность активов, %	Изменение, %	Рентабельность собственного капитала, %	Изменение, %
2018	4,6	-	5,0	-	28,6	-
2019	4,7	0,1	4,8	-0,2	26,6	-2
2020	5,6	0,9	5,5	0,7	29,2	2,6

Динамика показателей рентабельности деятельности промышленных предприятий России показывает, что рентабельность продаж не высокая (ниже 6%), но показывает динамику роста в рассматриваемом периоде в общей сложности на 1%. Рентабельность активов также не выше 6%, при чем в 2019 году показатель снизился до уровня 4,8%, но в 2020 году ситуация улучшилась. Рентабельность собственного капитала, напротив, высокая – составляет почти 30%.

Проанализировав данные таблицы 3, можно сделать следующие выводы: выручка промышленных предприятий Владимирской области за 2018-2020 гг. выросла на 42139 млн. руб. (+139,9%). При этом объем отгруженных товаров собственного производства,

выполненных работ и услуг собственными силами вырос на 40364 млн. руб. (+149,0%). Сальдированный финансовый результат промышленных предприятий Владимирской области вырос на 13091 млн. руб. (+34,8%).

Таблица 3 – Динамика финансовых результатов деятельности промышленных предприятий Владимирской области, млн. руб. [2]

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
Выручка	30116	36884	72255	42139	139,9
Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственными силами	27091	30932	67455	40364	149,0
Сальдированный финансовый результат	37650	47977	50741	13091	34,8

Таблица 4 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности промышленных предприятий Владимирской области, млн. руб. [2]

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
Кредиторская задолженность	88623	94788	167754	79131	89,3
Просроченная КЗ	2935	2951	4204	1269	43,2
Дебиторская задолженность	87185	97809	163553	76368	87,6
Просроченная ДЗ	4252	4577	4633	381	9,0

Таким образом, кредиторская задолженность промышленных предприятий Владимирской области значительно выросла за 2018-2020 гг. – на 79131 млн. руб. (+89,3%). При этом, просроченная кредиторская задолженность составляет около 2,5-3,5%% от общей суммы кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность промышленных предприятий Владимирской области значительно выросла за 2018-2020 гг. – на 76368 млн. руб. (+87,6%). При этом, просроченная дебиторская задолженность составляет менее 5% от общей суммы кредиторской задолженности.

Таким образом, стратегическое управление промышленных предприятий России и Владимирской области должно быть нацелено на решение проблем деятельности, достижение долгосрочных целей, прежде всего, за счет эффективного и результативного использования финансовых ресурсов. Совершенствование инструментов стратегического управления финансовыми ресурсами, внедрение их в практическую деятельность промышленных предприятий представляется особенно актуальным на современном этапе развития экономики России.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 05.03.2022 г.)

2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области. – Режим доступа: <https://vladimirstat.gks.ru/> (дата обращения 05.03.2022 г.)

Елкина Т.Е.

*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: tasjkavyksa@mail.ru*

Прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия

Прогнозирование финансовых результатов является важной составляющей планирования и контроля, позволяет выявлять те сферы деятельности, на которые следует обратить внимание, сохраняя высокий уровень конкурентоспособности, что является немаловажным в современной рыночной экономике [1]. В связи с быстрыми темпами компьютеризации, всеобъемлющим применением различных программ на современном этапе развития гораздо проще собирать и анализировать большой объем информации на предприятиях.

Эти изменения требуют новых подходов к прогнозированию финансовых результатов и процессов построения моделей прогнозирования.

В постоянно меняющихся условиях особенно важно своевременно анализировать и прогнозировать основные показатели финансовой деятельности организации для быстрого принятия решений. Прогноз финансового результата на очередной финансовый год и плановый период разрабатывается ежегодно в целях определения тенденции изменения показателей, из которых формируется финансовый результат организации [1].

Исследование финансовых результатов проводилось на базе ООО «Молоко».

В целях увеличения объемов продаж предложено ввести в производство детскую линию молочных продуктов, на которой будет производиться детский творог. Молоко для этих целей будет приобретаться на договорной основе у фермерских хозяйств г.о.г. Выкса.

Основными конкурентами ООО «Молоко» при производстве детского питания станут АО «Княгининское молоко» и ООО «Ардатовский молочный завод».

Линии по производству продуктов комплектуются оборудованием, позволяющим строго выполнить технологию их приготовления, в ее состав войдут: загрузочная емкость, роторно-вакуумная установка, гомогенизатор, насос винтовой, накопительная емкость, дозатор-полуавтомат. Мощность линии – 20 тонн в сутки.

Кроме того, предприятие будет нести расходы, связанные с приобретением технологии приготовления детской продукции – 120 000 руб. То есть общие инвестиционные затраты предприятия составят 3 665 000 руб.

Расчеты показали, что себестоимость стаканчика детского творога составит 52,75 руб., а на весь объем производства – 2 742 910 руб.

Цена продукции формируется на основе норматива рентабельности, который по предприятию составляет 60%. Цена составит 85 руб.

При расчетах учтено, что 100%-ная реализация всей произведенной продукции является оптимистичным сценарием реализации проекта. Поэтому расчет по проекту будет осуществляться по реалистичному сценарию, в рамках которого будет реализовано 95% произведенной продукции (47 500 упаковок в год). Каждый год объем реализации будет увеличиваться на 5%:

- 47 500 упаковок в первый год реализации проекта;
- 49 875 упаковок во второй год реализации проекта;
- 54 865 упаковок в третий год реализации проекта;
- 60 350 упаковок в четвертый год реализации проекта.

Чистая дисконтированная стоимость по проекту составила 807189 руб., что выше нуля, значит проект эффективен. Индекс рентабельности составил 1,22. Внутренняя норма доходности составила 17,9%, что выше ставки дисконтирования. Срок окупаемости составит 3,31 лет.

Также были предложены мероприятия по сокращению управленческих затрат предприятия.

Прогноз финансовых результатов после предложенных мероприятий отражен на рис. 1.

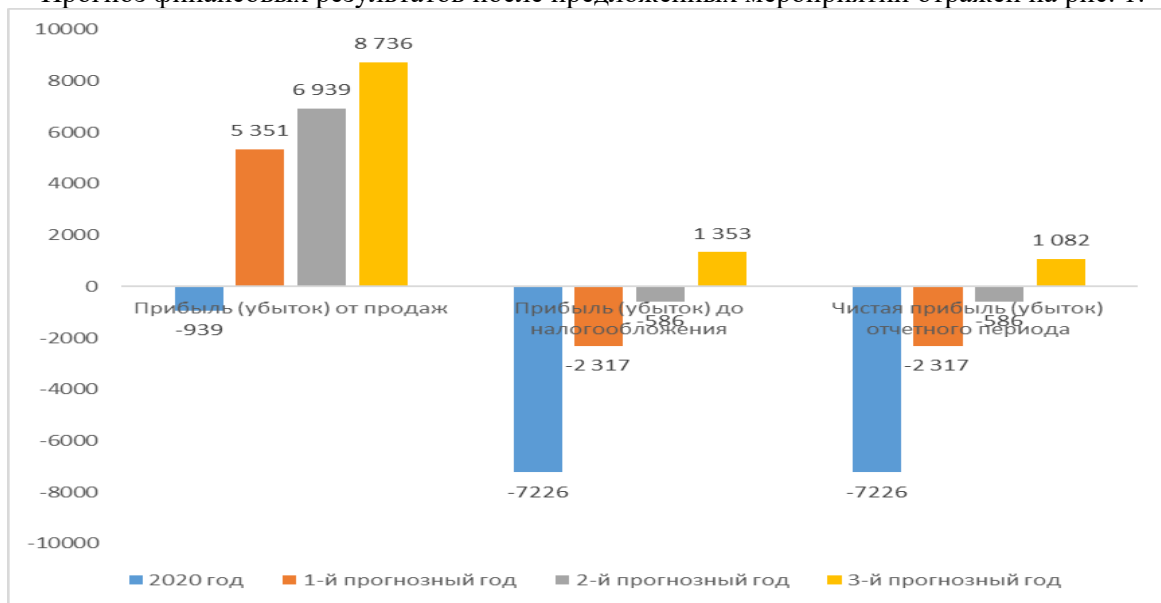


Рисунок 1 – Изменение показателей прибыли после предложенных мероприятий, тыс. руб.

В результате проведения предложенных мероприятий в первый прогнозный год произойдет увеличение выручки на 4038 тыс. руб., при этом себестоимость повысится на 2548 тыс. руб. Чистая прибыль вырастет на 3669 тыс. руб. Рентабельность продаж по прибыли от продаж увеличится на 35 процентных пунктов до уровня 3,0%, т. е. на каждый рубль выручки приходится 3 копейки прибыли от продаж. Рентабельность затрат вырастет на 2,4%.

На конец третьего прогнозного года произойдет увеличение выручки на 12941 тыс. руб., при этом себестоимость повысится на 8066 тыс. руб. Чистая прибыль вырастет на 7316 тыс. руб. Рентабельность продаж по прибыли от продаж увеличилась на 5,2%, а рентабельность затрат вырастет на 3,2%.

Литература

1. Марганова Р.Р., Скипин Д.Л. Современные подходы к прогнозированию финансовых результатов деятельности предприятия // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2020. - №15. – С. 6-12.

Каплина С.М.

*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: sone4kaplina@yandex.ru*

Анализ показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность предприятия

Ликвидность относится к одним из основных экономических понятий, которое отражает экономическую и финансовую стабильность предприятия. Под ликвидностью активов понимается способность их быстрой продажи по рыночной цене. Анализируя платежеспособность предприятия, производятся расчеты по определению ликвидности активов предприятия и ликвидности баланса предприятия.

В данной работе объектом исследования и анализа является Акционерное общество «Муромский приборостроительный завод», которое является одним из ведущих российских предприятий, специализирующихся в производстве средств иницирования и воспламенения боеприпасов всех родов войск вооруженных сил, МВД, ФСБ и других силовых структур. Также предприятие выпускает широкий спектр пиротехнических устройств, предназначенных для приведения в действие средств спасения в авиационной, морской и сухопутной технике. Группировка статей баланса АО «МПЗ» отражена в таблице 1.

Таблица 1. Группировка статей баланса АО «Муромский приборостроительный завод»

Показатели	На начало 2020 г.	На конец 2020 г.	Отклонение (+,-)	Темп прироста , %
Актив				
A1 - Высоколиквидные активы	537 007	465 785	-71 222	-13,26
A2 - Среднеликвидные (быстрореализуемые) активы	241 720	364 650	122 930	50,86
A3 - Низколиквидные активы	723 034	997 335	274 301	37,94
A4 - Неликвиды (внеоборотные активы)	3 833 718	3 800 401	-33 317	-0,87
Пассив				
П1 - Наиболее срочные (до 3 месяцев)	432 003	510 554	78 551	18,18
П2 - Краткосрочные пассивы (3-6 месяцев до года)	175 780	174 050	-1 730	-0,98
П3 - Долгосрочные пассивы (до года и более)	39 559	40 402	843	2,13
П4 - Постоянные пассивы	4 688 137	4 903 165	215 028	4,59

Суть анализа ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания их ликвидности, с обязательствами по пассиву баланса, сгруппированных по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания сроков. Баланс считается ликвидным, если имеют место соотношения, представленные в таблице 2 в графе 1.

На начало 2020г. у предприятия АО «МПЗ» наиболее срочные обязательства ниже наиболее ликвидных активов, на конец 2020г. кредиторская задолженность превысила денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, согласно данным таблицы 2. Остальные группы соответствуют нормативным требованиям.

Таблица 2. Анализ ликвидности баланса АО «Муромский приборостроительный завод»

Модель ликвидности	На 01.01.2020 г.	На 01.01.2021 г.
A1>П1	A1 (537007) > П1 (432003)	A1 (465785) > П1 (510554)
A2>П2	A2 (241720) > П2 (175780)	A2 (364650) > П2 (174050)
A3>П3	A3 (723034) > П3 (39559)	A3 (997335) > П3 (40402)
A4≤П4	A4 (3833718) ≤ П4 (4688137)	A4 (3800401) ≤ П4 (4903165)

По результатам сравнения активов и пассивов можно сделать вывод о том, что баланс АО «МПЗ» на 1 января 2021 г. минимально ликвиден, так как не соблюдается одно из условий. Это свидетельствует о том, что АО «МПЗ» имеет собственные оборотные средства, но тем самым соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Помимо абсолютных показателей ликвидности и платежеспособности, существуют также и относительные в виде коэффициентов.

Различные относительные показатели ликвидности и платежеспособности представляют интерес для потребителей аналитической информации: коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов; коэффициент быстрой ликвидности – для банков; коэффициент текущей ликвидности – для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия.

В таблице 3 представлен расчет показателей ликвидности средств АО «Муромский приборостроительный завод»

Таблица 3. Коэффициентный анализ ликвидности средств предприятия

Показатели	На начало 2020 г.	На конец 2020 г.	Отклонение (+,-)	Теоретически достоверно
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,88	0,68	-0,20	≥ 0,2 - 0,25
Коэффициент срочной ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	1,28	1,21	-0,07	≥ 0,7 - 0,8
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	2,47	2,67	0,20	≥ 1,5 - 2,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,57	0,60	0,03	≥ 0,1
Коэффициент утраты платежеспособности		1,36		≥ 1,0

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие вывод о том, что АО «Муромский приборостроительный завод» является экономически и финансово стабильным, так как.

1. При сравнении активов и пассивов была выявлена минимальная ликвидность баланса на 1 января 2021 г.

2. Коэффициент абсолютной ликвидности выше нормы, что свидетельствует о возможности погашения краткосрочных кредитов за счет высоколиквидных активов.

3. Коэффициент срочной ликвидности выше нормы, что свидетельствует об устойчивости финансового состояния.

4. Коэффициент текущей ликвидности превышает рекомендуемое значение, что говорит о платежеспособности предприятия.

5. Коэффициент утраты платежеспособности значительно выше 1. Это говорит о том, что анализируемое предприятие в ближайшие три месяца не утратит своей платежеспособности.

Литература

1. Володько О.В. Экономика организации: учебное пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглой. Минск: Вышэйшая школа, 2015. — 400 с.

2. Степанова Т.А. Определение типа финансовой устойчивости как основа успешного функционирования предприятия / Т.А. Степанова, Ю.А. Евсюкова // Уральский научный вестник. - 2017. - Т. 9. - № 1. - С. 021-026.

3. Сурков И.М. Финансовый анализ в коммерческих организациях: учебное пособие / И. М. Сурков, В. А. Лубков, Д. Н. Литвинов. - Воронеж: Издательско-полиграфический центр "Научная книга", 2016. – 186 с.

4. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов/н.П. Любушин, В.Б. Лещева. В.Г. Дьякова, под редакцией Н. П. Любушина, - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 471с.

5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2019. – 480 с.

Левин А.Ю.

*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: andryusha.levin.00@list.ru*

Финансирование бюджетных образовательных учреждений дополнительного образования (на примере МБУ ДО "Детская художественная школа» г. Кулебаки)

В настоящее время развитие экономико-социальной сферы характеризуется значительным возрастанием роли бюджетных учреждений. Результат их деятельности характеризует полезность проделанной ими работы и представляет собой процесс предоставления услуг широким слоям населения. Управление образовательным учреждением требует организации рационального использования как бюджетных, так и внебюджетных средств. Необходим постоянный мониторинг показателей финансово - хозяйственной деятельности образовательного учреждения.

Бюджетное учреждение потребляет бюджетные средства соразмерно с утвержденной сметой расходов и доходов, в которой отражена вся доходность учреждения, получаемая в виде бюджетных средств, а также от коммерческой и иной деятельности [1]. При реализации сметы расходов и доходов учреждение имеет право независимо расходовать средства, принятые из внебюджетных источников. Бюджетное учреждение не обладает правом вступать в займовые взаимоотношения с кредитными организациями, другими юридическими, физическими лицами.

Согласно федеральному законодательству источники финансирования могут быть различны. Так, источник финансирования может быть обязательным, т.е. без него функционирование неисполнимо, другие же наоборот зависят от управляющего бюджетной организацией, а именно от его инициативы и возможностей. Эти перечисленные факторы являются внутренними, но есть и внешние - социальные, правовые и экономические. Бюджетная субсидия является обязательной – это есть осуществление государственного или муниципального задания, его может получить любое государственно бюджетное учреждение [2].

Бюджетные организации не могут распределять свои финансы по своим желаниям. В положении четко указаны пункты расходов [2]:

- оплата заработной платы работникам, согласно заключенному трудовому договору;
- командировочные выплаты, либо другие компенсационные выплаты работнику;
- оплата услуг, товаров в соответствии с утвержденными сметами;
- трансферты населению;
- перевод страховых взносов.

Образовательные организации, для решения своих внутренних финансовых вопросов, участвуют в различных конференциях, где на конкурсной основе могут получить грант. Грант – это безвозмездная целевая субсидия, предоставленная на конкурсной основе организации, учреждению для реализации заявленного проекта в той или иной сфере.

Объектом исследования выступило муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования «Детская художественная школа». Основной целью деятельности учреждения является образовательная деятельность по дополнительным общеобразовательным программам в области искусства.

Таблица 1 – Анализ состава и структуры доходов учреждения в 2019-2020 гг.

Показатели	2019 год		2020 год		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Доходы от оказания платных услуг (работ)	4896,96	83,56	5346,80	81,13	449,84	-2,42
Доходы от операций с активами	-2540,34	-43,35	-200,00	-3,03	2340,34	40,31
Прочие доходы	3503,91	59,79	1443,21	21,90	-2060,70	-37,89
Всего	5860,53	100	6590,01	100,00	729,48	0,00

Таким образом, в составе доходов от операционной деятельности организации в 2019-2020 годах преобладают доходы от оказания платных услуг (83,56% и 81,13%), а также прочие доходы (59,79% и 21,90%). Абсолютное изменение доходов от операционной деятельности составило 729,48 тыс. руб., что произошло в основном за счет прироста доходов от операций с активами на 2340,34 тыс. руб.

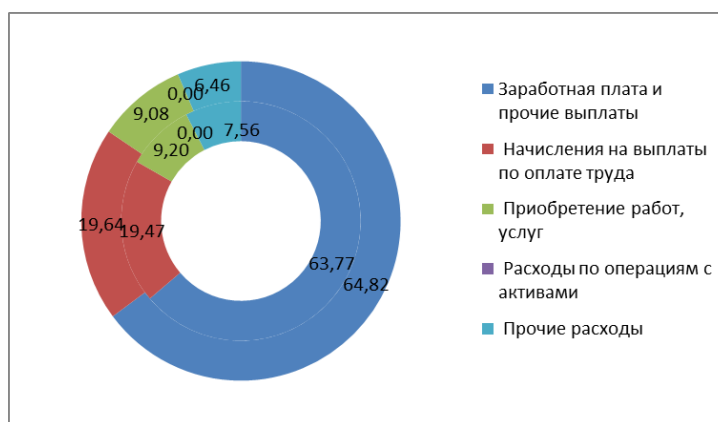


Рисунок 1 – Структура расходов учреждения, %

Таким образом, в составе расходов преобладают расходы на заработную плату и прочие выплаты 63,77% и 64,82%, соответственно в 2019 и 2020 году. Так же значительные доли занимают начисления на выплаты по оплате труда (19,47% и 19,64%) и расходы на приобретение работ, услуг (9,20% и 9,08%). Абсолютное изменение в составе расходов составило 729,49 тыс. руб. Наибольшее изменения показали расходы на заработную плату и прочие выплаты (+534,32 тыс. руб.) и начисления на выплаты по оплате труда (+153,54 тыс. руб.).

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в последние годы проблемы финансирования образования стали предметом активного обсуждения. Низкие оклады учителей и преподавателей говорит о том, что наша страна постепенно уступает западным странам. Проблема повышения эффективности расходов в условиях ограниченности бюджетных средств является наиболее актуальной и определяет важнейшие направления деятельности всех субъектов сферы образования. Средства, предусмотренные федеральным бюджетом, не обеспечивают достаточных потребностей системы образования России.

Литература

1. Воронина Д. И. Проблемы финансирования образования // Молодой ученый. — 2019. — №38. — С. 97-98.
2. Потехина Е.В. Процесс финансирования образовательных учреждения: механизм и основные направления // Ученые записки. – 2020. – №5 – С. 106-109

Морозова 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: anutapodmarkova@gmail.com*

Планирование прибыли торговой компании и поиск резервов ее роста (на примере ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ»)

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии. [1, 2]

Проанализировав динамику показателей финансовых результатов деятельности российских предприятий с 2017 года по 2020 год можно видеть, что на протяжении всего анализируемого периода сальдо прибылей и убытков российских организаций являлось положительным. Также можно заметить, что сальдо прибылей и убытков в 2020 год снизилось на 3337,36 млрд руб. Наибольшее значение данного показателя наблюдалось в 2019 году (15758,43 млрд руб.), а наименьшее в 2017 году (10320,53 млрд руб.) [4].

Анализируя суммы прибыли российских предприятий, можно сказать, что наблюдается тенденция роста показателя с каждым годом. Наибольшее значение показало в 2020 году (17758,31 млрд руб.), наименьшее в 2017 году (12276,10 млрд руб.).

Наибольшая сумма убытка наблюдалась в 2018 году (2730,36 млрд руб.) а наименьшая в 2019 году (1937,84 млрд руб.).

Число прибыльных организаций по России возрастает в период с 2017 по 2019 год, а в 2020 году происходит снижение численности прибыльных организаций.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы послужило ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ».

ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ», основанная в 2009 году, специализируется на оптовых, мелкооптовых и розничных поставках материалов верхнего строения пути, широкого спектра путевого инструмента, метизов, резинотехнических изделий, номенклатура поставляемой продукции включает в себя весь ассортимент материалов для ремонта и строительства железнодорожных путей. Компания начала производить различные виды кирпича, пено- и газоблоков.

В 2019 году наблюдалось снижение выручки от продаж на 18 542 тыс. руб. (темп роста составил 63,50%), а в 2020 году показатель вырос на 18 804 тыс. руб. и цепной темп рост составил 158,30%.

Прибыль до налогообложения с каждым годом снижалась на 724 тыс. руб. в 2019 году и на 567 тыс. руб. в 2020 году. Прибыль от продаж так же имела тенденцию к снижению в 2019 на 456 тыс. руб., но в 2020 году тенденция изменилась, произошло повышение на 76 тыс. руб. Чистая прибыль показывала ту же динамику, что и прибыль до налогообложения – снизилась на 616 тыс. руб. в 2019 г. и на 579 тыс. руб. в 2020 г.

Себестоимость продаж выросла в 2020 году на 15693 тыс. руб. Валовая прибыль также поднялась на 3111 тыс. руб. 2020 года. Коммерческие расходы возросли на 3035 тыс. руб. Управленческие расходы, проценты к получению и проценты к уплате у предприятия отсутствовали. Прибыль от продаж выросла в 2020 году на 76 тыс. руб.

Прибыль предприятия на 2020 год очень сильно возросла (на 137570,78 тыс. руб.).

В 2020 году произошло увеличение себестоимости продукции, что снизило сумму прибыли.

За счет ценового фактора в 2020 году произошло увеличение выручки на 3694 тыс. руб., за счет увеличения объема производства увеличение произошло на 437,6 тыс. руб., а за счет

увеличения себестоимости продукции (то есть затрат на производство) произошло снижение на 4055,56367 тыс. руб.

Рентабельность продукции в 2020 году снизилась на 1,16% и становится равной 2,42%. Рентабельность активов снизилась с 0,71% на -0,08%. Она намного ниже ключевой ставки ЦБ РФ, что говорит о том, что предприятие не эффективно использует свои активы. Динамика рентабельности собственного капитала показала такую же тенденцию, как и динамика рентабельности продукции. В 2020 году снизилась 7,31% и составила 0,77%.

С целью роста продаж и увеличения прибыли и рентабельности ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» в работе внесены и обоснованы следующие предложения:

- 1) установлены индивидуальные планы продаж менеджерам по продажам, план для отдела продаж, а также общий план по компании;
- 2) проведено планирование прибыли различными методами; [2]
- 3) предложено начать выпуск новой продукции, составлен детальный план организации выпуска продукции, оценена его эффективность.

После внедрения всех методов получили, что прибыль от продаж ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» увеличилась на 2581 тыс. руб., прибыль до налогообложения – на 2530 тыс. руб. прибыль увеличится – на 2024 тыс. руб.

Рентабельность продукции ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» возросла на 3,95%, доходность продаж по всем видам прибыли также увеличилась (на 4,01% по прибыли от продаж, на 4,19% по прибыли до налогообложения и на 3,39% по чистой прибыли). Рентабельность активов возросла на 2,67%, но осталась низкой. В то же время рентабельность собственного капитала увеличилась более, чем на 20%.

Таким образом, задачи повышения прибыли торговой компании и поиск резервов ее роста в ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» на 2021 год выполнены в полном объеме. Внедрение всех мероприятий позволит повысить прибыль и рентабельность.

Литература

1. Сальникова К. В. Алгоритм планирования прибыли и поиск резервов ее роста // Справочник экономиста, 2016. - № 8.
2. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж: практическое пособие / А. К. Панова. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. - 190 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 08.08.2021).
4. Справочная система «КонсультантПлюс» – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 16.08.2021).

Морозова Я.А.

Научный руководитель: Л.И. Шулятьева

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: morozovayana555@gmail.com*

Финансовое обеспечение стратегии развития предприятия

Основой развития любой организации является стратегия. Выбор стратегии, и ее реализация составляют основную часть содержания деятельности по стратегическому управлению. В стратегическом управлении стратегию рассматривают, как долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде.

Актуальность темы связана с тем, что, в связи с неопределённостью внешней среды, необходимо более активное внедрение системы развития стратегии на отечественных предприятиях, основанной на комплексной оценке возможных рисков и механизмах их недопущения.

Анализ и оценка стратегии развития предприятия и прогнозирования показателей его деятельности проводится при помощи различных методов. Их цель – выявить сильные и слабые стороны объекта анализа и разработать меры по его адаптации во внешней среде.

Основными задачами в процессе реализации стратегии являются:

- обеспечение необходимыми компетенциями и ресурсной базой;
- распределение ресурсов по значимым звеньям цепочки ценности; - выработка политики и процедур в поддержку стратегии;
- внедрение методик непрерывного совершенствования;
- внедрения информационных, коммуникационных и других систем;
- разработка системы стимулирования за достижение целей;
- создание корпоративной культуры и системы лидерства.

Для эффективной реализации стратегии необходимо, чтобы:

- стратегия была представлена в виде системы указаний;
- все принципы стратегии были доведены до персонала;
- использовалась достаточная мотивация.

Можно выделить основные методики оценки эффективности стратегии развития предприятия.

1. Методика расчета показателей рентабельности.

Рентабельность показывает прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие или иные финансовые операции.

Наибольшую важность представляют показатели рентабельности, к которым относятся:

- рентабельность продаж;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность внеоборотных активов;
- рентабельность инвестиций.

Они отражают фактическую эффективность реализуемой стратегии и могут быть использованы в сравнительном анализе до и после реализации стратегии.

2. Методика анализа финансовых коэффициентов (R-анализ) базируется на расчете соотношения различных финансовых показателей деятельности предприятия между собой. В финансовом менеджменте наибольшее распространение получили следующие группы аналитических финансовых коэффициентов:

- коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия (коэффициенты автономии, маневренности, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками

финансирования, коэффициент иммобилизации средств);
– коэффициенты оценки платежеспособности (коэффициент ликвидности, критический коэффициент ликвидности, коэффициент текущей ликвидности);
– коэффициенты оценки оборачиваемости капитала.

В процессе анализа их динамики устанавливается влияние принятых управленческих решений на финансовую устойчивость и независимость в их финансировании.

3. Методика оценки стоимости финансовых ресурсов.

Стоимость капитала предприятия служит мерой прибыльности операционной деятельности и характеризует часть прибыли, которая должна быть уплачена за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения выпуска и реализации продукции.

К показателям, оценивающим стоимость капитала относят:

- стоимость функционирующего собственного капитала предприятия;
- стоимость заемного капитала в форме банковского кредита;
- стоимость заемного капитала, привлекается за счет эмиссии облигаций;
- средневзвешенная стоимость капитала;
- предельная эффективность капитала.

Оценка показателей стоимости капитала может быть завершающим этапом оценки результативности принимаемых управленческих решений, выработкой целевого показателя эффективности его структуры. Таким целевым показателем может быть максимальная стоимость предприятия. Ограничениями в модели оптимизации структуры капитала и максимизации стоимости предприятия являются ограничения, связанные с долей внешних источников финансирования управленческих решений. Увеличение средневзвешенной цены капитала свидетельствует об их эффективности.

4. Методика оценки структуры и движения капитала предприятия.

Предполагает проведение оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия при помощи показателей движения капитала (активов) предприятия, к которым относят коэффициенты поступления, выбытия и использования.

Главным показателем эффективности функционирования предприятия является увеличение собственного капитала.

Определение стоимости капитала лежит в основе расчета экономической добавленной стоимости EVA. Показатель применяется для оценки эффективности деятельности предприятия с позиции его собственников, которые считают, что деятельность предприятия имеет для них положительный результат в случае, если предприятию удалось заработать больше, чем составляет доходность альтернативных вложений.

Эффективная реализация стратегии требует соответствующей внутренней организации предприятия, методов ведения его бизнеса, а также оценки организационных возможностей, системы вознаграждения, корпоративной культуры.

Литература

1. Воронин, Н.В. Специфика выбора стратегии развития предприятия / Н.В. Воронин // Вестник науки и образования. – 2019. – №12-2 (66). – С. 17-20
2. Голубков, Е. П. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. П. Голубков. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 290 с.
3. Троенко, В. О. Разработка стратегии развития организации / В. О. Троенко // Молодой ученый. – 2019. – № 41 (279). – С. 204-207
4. Ярунина, Т.А. Теоретические основы разработки стратегии развития организации / Т.А. Ярунина // Актуальные исследования. – 2020. – №2 (5). – С. 55-58.

Москаленко А.А.

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

Анализ кредитного портфеля коммерческого банка (на примере ПАО «Сбербанк России»)

Управление кредитным портфелем – основа кредитной деятельности коммерческого банка, требующая понимания экономической сущности кредитования.

Кредитование – один из основополагающих видов деятельности коммерческого банка. Поскольку кредитные операции позволяют банку получать большой доход в рамках разумной кредитной политики. Именно поэтому кредиты имеют наибольший удельный вес в активных операциях банков.

Качество кредитного портфеля – доказательство результативности кредитной политики, которую осуществляет коммерческий банк. Так как главная причина банкротства банков – невысокое качество кредитного портфеля [1]. Таким образом, на сегодняшний день определяющим критерием успеха коммерческого банка является качество кредитного портфеля.

ПАО «Сбербанк России» - крупнейший российский банк. В динамике кредитный портфель банка в 2019 году вырос на 1226,5 млрд. руб. или 6,6%. В 2020 году кредитный портфель банка вырос на 1191,1 млрд. руб. или 6,0%.

Таблица 1 - Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк» за 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Коммерческое кредитование юридических лиц	53,2	52,6	60,0
Специализированное кредитование юридических лиц	19,9	18,6	8,0
Жилищное кредитование физических лиц	14,8	16,1	18,3
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	8,4	8,7	10,0
Кредитные карты и овердрафты	3,1	3,4	3,1
Автокредитование физических лиц	0,6	0,6	0,6
Итого кредитов	100	100	100

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольший вес имеет коммерческое кредитование юридических лиц (53,2% в 2018 г., 52,6% в 2019 г. и 60% в 2020 г.). На втором месте находится специализированное кредитование юридических лиц (19,9% в 2018 г., 18,6% в 2019 г. и 8,0% в 2020 г.). На третьем месте находится жилищное кредитование физических лиц (14,8% в 2018 г., 16,1% в 2019 г. и 18,3% в 2020 г.).

Анализ динамики кредитного портфеля в разрезе категорий качества за 2018-2020 гг. в 2019 году наибольший рост показали кредиты I категории (на 555 млрд. руб. или 6,5%) и II категории (на 583 млрд. руб. или 7,7%), а в 2020 году наибольший рост показали кредиты II категории (на 1594 млрд. руб. или 19,5%).

Таблица 2 – Структура кредитного портфеля в разрезе категорий качества за 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
I категория	45,43	45,42	42,65
II категория	40,76	41,18	46,41
III категория	7,76	7,77	5,21
IV категория	2,19	2,16	2,28
V категория	3,86	3,48	3,45
Итого кредитов	100	100	100

Анализ структуры кредитного портфеля в разрезе категорий качества за 2018-2020 гг. показал, что наибольший вес имеют кредиты I категории (45,43% в 2018 г., 45,42% в 2019 г. и 42,65% в 2020 г.) и II категории (40,76% в 2018 г., 41,18% в 2019 г. и 46,41% в 2020 г.).

Качество кредитного портфеля можно оценить достаточно высоко, так как подавляющее большинство выданных кредитов относятся к первой и второй категориям качества.

Каждый банк индивидуально подбирает способы и пути оптимизации собственного кредитного портфеля на основе прошлого опыта, текущего положения и спрогнозированного будущего, поэтому огромное значение имеет работа аналитических отделов банка [1]. Для повышения качества кредитного портфеля необходимо комплексное применение методов управления: диверсификация, лимитирование и резервирование.

Литература

1. Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело / Г.М. Гамидов. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 320 с.
2. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». – Режим доступа: <https://www.sber.ru/> (дата обращения: 05.04.2022 г.)

Новикова Ю.С.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: ylianovikova2000@gmail.com*

Особенности управления финансами в организациях малого бизнеса (на примере ООО «Центр современных технологий»)

В настоящее время наблюдается повышенный интерес к малому бизнесу, успех и развитие которого во многом зависит от его финансирования, то есть привлечения необходимого капитала. Особенностью малого бизнеса является ограниченность финансовых ресурсов, поэтому поиск необходимых финансовых ресурсов и эффективное управление ими является острой проблемой для большинства малых фирм [3].

Объектом исследования является малое предприятие ООО «Центр современных технологий».

На основе проведенного анализа деятельности организации, было выявлено, что в структуре финансовых ресурсов ООО «Центр современных технологий» на конец 2018 и 2020 года преобладали краткосрочные обязательства, составившие 99,95% и 108,26% соответственно. На конец 2019 года преобладали долгосрочные обязательства, составившие 113,33%. При этом, стоит отметить, что собственный капитал организации на конец 2019-2020 гг. отрицательный.

Длительность одного оборота кредиторской задолженности в 2018 году катастрофически высока, но в 2019-2020 гг. немного стабилизируется. Рентабельность, как собственного, так и заемного капитала организации в 2019 и 2020 году отрицательна.

Надежный способ управления денежным потоком - это финансовый план. Финансовый план в крупной компании - это большой документ, а в малом бизнесе он будет состоять из тех же разделов, но содержать гораздо меньше деталей и сопроводительных документов [2].

Финансовый план включает в себя:

- план активов и пассивов;
- расчет точки безубыточности;
- прогноз движения денежных средств.

Финансовый план для субъектов малого предпринимательства является важным фактором повышения эффективности их деятельности, а также предоставляет информацию о результатах финансовой работы по различным направлениям.

Следует отметить, что малые предприятия имеют высокую оборачиваемость оборотных средств за счет мобильности данного вида бизнеса, поэтому их доля во всех активах меньше, чем у средних и крупных предприятий одного и того же вида производства. Особое внимание следует уделять таким активам, как запасы, дебиторская задолженность и денежные средства.

Для лучшего управления финансами важно уметь сокращать размер дебиторской задолженности. Для этого стоит избегать отношений с поставщиками по предоплате, так как поставщик может взять предоплату, а товар не доставить, что принесет за собой плачевные результаты для бюджета организации. А вот с покупателями нужно вести все отношения по предоплате, так мы будем уверены, что товар или услуга точно нужны покупателю и он не откажется в последний момент, когда уже деньги и силы на производство будут потрачены.

Так же важно увеличивать срок кредиторской задолженности. С поставщиками увеличивать срок выплат за доставленные товары, а с покупателями увеличивать срок доставки товара после получения предоплаты. В этом случае будут аккумулироваться денежные средства, которые можно потратить, например, на банковские депозиты.

Владельцы малого бизнеса заинтересованы в максимизации рыночной стоимости своего бизнеса, потому что их благосостояние напрямую зависит от их успеха, но стоимость малого бизнеса не оценивается на финансовом рынке, поэтому определить ее довольно сложно.

Раньше малый бизнес не уделял достаточного внимания финансовому менеджменту, то сейчас эта практика становится все более распространенной, а тем более – необходимостью в условиях высокой конкуренции [1].

В современных рыночных условиях малый бизнес вынужден конкурировать не только друг с другом, но и с крупным бизнесом. Существенное преимущество на рынке для малого бизнеса может обеспечить рациональное финансовое управление предприятием. Именно поэтому возрастает роль финансового менеджмента, так как его целями являются разработка и применение наиболее эффективных методов достижения стратегических и тактических целей.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что для эффективной и результативной работы необходимо внедрить финансовый менеджмент на малом предприятии, а также уметь правильно распоряжаться и управлять финансами.

Литература

1. Свирчевский В.Д. Управление малым бизнесом: учебник // Управление организацией. – 2017. – № 3. – С. 110-135.
2. Особенности финансового менеджмента в малом бизнесе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://wiselawyer-ru.turbopages.org/wiselawyer.ru/s/poleznoe/32594-osobnosti-upravleniya-finansami-malom-biznese> (дата обращения 01.04.2022).
3. Шохина Д.Д. Особенности управления финансами малого бизнеса // Экономика и общество. – 2018. – № 1. – С. 78-92.

Разумова 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: anna.razumova6637@gmail.ru*

Оценка формирования и использования прибыли на предприятии как источника самофинансирования

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Получение прибыли является обязательным условием функционирования предприятия. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. [1]

По данным Федеральной службы государственной статистики можно сказать, что у российских предприятий сумма прибыли в период с 2017 по 2019 гг. увеличивалась [3]. Сальдо прибылей и убытков с 2017 по 2019 гг. также увеличивалось. Следует отметить, что во всех рассматриваемых периодах у российских предприятий наблюдается положительное сальдо прибылей и убытков, что говорит о большем размере прибыли предприятий по сравнению с убытками. Удельный вес прибыльных организаций во всех рассматриваемых периодах больше удельного веса убыточных организаций. В 2019 году удельный вес прибыльных предприятий составил 67,5 %, убыточных 32,5%. В 2020 году данные показатели составили 70,6% и 29,4 % соответственно.

В рамках исследования проведена оценка формирования и использования прибыли АО «Навашинский хлеб». В таблице 1 приведены данные о динамике прибыли предприятия.

Таблица 1 – Оценка динамики прибыли АО «Навашинский хлеб»

Период	Прибыль до налогообложения			Прибыль от продаж			Чистая прибыль		
	Сумма, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Сумма, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Сумма, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
2018	45344	-	-	41484	-	-	34177	-	-
2019	26352	-18992	58,12	18429	-23055	44,42	19501	-14676	57,06
2020	24132	-2220	91,58	17437	-992	94,62	18344	-1157	94,07
2020 к 2018	-	-21212	53,22	-	-24047	42,03	-	-15833	53,67

В течении рассматриваемого периода наблюдается отрицательная динамика. В 2019 г. произошло уменьшение прибыли до налогообложения на 18992 тыс. руб. и темп роста составил 58,12%, прибыли от продаж на 23055 тыс. руб. здесь темп роста равен 44,42%, чистой прибыли на 14676 тыс. руб. В 2020 году произошли небольшие изменения, но также в худшую сторону. Самое большое изменение произошло в отношении 2020 года к 2018 году. Прибыль до налогообложения снизилась на 21212 тыс. руб. и темп роста составил 53,22%. Прибыль от продаж аналогично снизилась, и изменение составило 24047 тыс. руб. С чистой прибылью

также произошло уменьшение на 15833 тыс. руб. Уменьшение показателей прибыли при увеличении выручки от продаж связано с увеличением себестоимости продаж.

Результативность и эффективность деятельности компании, ее финансовое состояние во многом определяются соотношением внутренних и внешних источников финансирования, ее текущих и капитальных затрат. На использовании внутренних источников финансирования базируется самофинансирование, что формирует основу экономической независимости и самоуправления. В общем случае под самофинансированием понимается финансирование производственно-хозяйственной деятельности и инвестиций компании за счет собственных финансовых ресурсов. Источники и объем внутреннего финансирования определяются политикой предприятия и относятся к сфере долгосрочного финансирования.

Предприятие за счет собственных средств ежегодно приобретает оборудование, помещения, автотранспортные средства. Результаты приобретения основных средств АО «Навашинский хлеб» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Приобретение основных средств в 2019-2020 гг

Наименование	Стоимость в 2019 г. тыс. руб.	Удельный вес, %	Стоимость в 2020 г. тыс. руб.	Удельный вес %	Изменение 2020 к 2019 тыс. руб.
Оборудование	33501	57,38	33993	62,88	492
Транспортные средства	8845	15,15	12583	23,28	3738
Здания	14894	25,51	4935	9,13	-9959
Прочие	1141	1,95	2550	4,72	1409
Итого	58381	100,00	54061	100,00	-4320

Предприятие большую часть средств тратит на приобретение оборудования и покупку транспортных средств. Наименьшую долю в составе расходов предприятия занимают прочие основные средства (принтеры, шкафы и т.п.). В 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличилась доля расходов на оборудование и транспортные средства, при этом доля расходов на здания существенно снизилась

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Однако, экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов, главным образом, в результате повышения цен.

Важнейшим фактором повышения эффективности производства был и остается научно-технический прогресс (НТП). В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, перевооружение на основе новейших достижений науки и техники. Коллектив предприятия, его руководители главное внимание уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, что предприятию нужно уделять должное внимание развитию производства на перспективу и направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, на освоение и выпуск новой продукции (работ, услуг).

Литература

1. Клишевич Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. — М.: КНОРУС, 2016. — 245 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Проспект, 2017. – 1103 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>

Рубцов В.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: vladimiroper@mail.ru*

Проблемы обеспеченности оборотными средствами российских предприятий

На сегодняшний день финансовое состояние большинства российских предприятий можно охарактеризовать как крайне сложное, что вызвано недостатком финансовых средств, и, в первую очередь, недостатком оборотного капитала и неэффективностью его использования. При управлении оборотным капиталом любого предприятия решается множество поставленных задач. Самыми главными из них являются: поиск источников формирования объема капитала, обеспечение необходимым уровнем ликвидности и платежеспособности, увеличение объема дохода от его использования и минимизация финансовых потерь от использования некоторых видов активов. [1].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, финансовое состояние российской экономики можно охарактеризовать как критическое. Об этом свидетельствуют значения основных финансовых коэффициентов. Одними из показателей платежеспособности организаций являются следующие коэффициенты: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент автономии (таблица 1).

Таблица 1 - Отдельные показатели финансовой устойчивости и ликвидности российских предприятий

Показатель	Нормативные значения *	2019	2020	Изменение
Коэффициент текущей ликвидности, всего в экономике	> 2	1,47	1,53	0,06
Производство металлургическое	-	1,19	1,23	0,04
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, всего в экономике	> 0,1	0,19	0,21	0,02
Производство металлургическое	-	0,04	0,04	0
Коэффициент автономии, всего в экономике	> 0,5	0,29	0,31	0,02
Производство металлургическое	-	0,14	0,17	0,03

* Нормативные критерии установлены постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

На протяжении всего анализируемого периода текущие значения рассматриваемых коэффициентов находились вне зоны нормативных значений. Причем показатели финансовой устойчивости предприятий металлургического производства имеют более слабую позицию относительно предприятий всех отраслей.

Наблюдается небольшое повышение значений указанных показателей. При нормативном значении более двух, установленном российским законодательством, фактические значения коэффициента текущей ликвидности составили 1,47 и 1,53 в 2019 и 2020 гг. соответственно. В мировой практике диапазон оптимальных значений коэффициента текущей ликвидности колеблется от 1,5 до 2,5. Коэффициент текущей ликвидности за отчетные периоды в металлургическом производстве был примерно на одном уровне, и составил всего 1,19-1,23, что ниже оптимального значения 2-2,5. Это означает, что в критической ситуации после полного погашения задолженности у предприятий остается недостаточно средств для нормального

функционирования. Но даже до оптимизированной нижней границы экономика России не дотягивает уже более 20 лет (значения коэффициента текущей ликвидности по экономике в целом в 1995 и 2005 гг. – 1,15 и 1,22 соответственно).

Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в металлургическом производстве остается на одном уровне и составляет 0,04, что значительно ниже нормативного значения. Это означает, что структура балансов предприятий данной отрасли неудовлетворительная, и следует определить возможность восстановить их платежеспособность.

Низкие значения коэффициента автономии свидетельствует о значительной зависимости российской экономики от внешних источников финансирования, что характерно для предприятий металлургической отрасли. Как мы видим из таблицы, коэффициент автономии имеет значение ниже нормативно допустимого 0,5. Это означает, что доля источников собственных средств в общем объеме капитала мала, и составляет 0,14-0,17. Хотя идет тенденция его увеличения за отчетные периоды на 0,03.

Подводя итог сказанному, можно утверждать, что для современной российской экономики характерна масштабная необеспеченность оборотными средствами. Таким образом, одним из главных направлений деятельности коммерческих предприятий в современной экономике является рациональное использование оборотного капитала.

Литература

1. Синицкая Е. С. Управление оборотным капиталом: монография / Е. С. Синицкая – М.: Лаборатория книги, 2013. – 154 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru.

Салкова К.А.

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

Показатели рентабельности деятельности предприятия: анализ и направления повышения

Рентабельность показывает степень прибыльности осуществляемых предприятием видов деятельности. Анализ данного показателя заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных показателей прибыльности или убыточности, которые, в свою очередь, являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Рассмотрим показатели рентабельности российских предприятий, производящих машины и оборудование (табл. 1). По данным в таблице можно сделать вывод, что большинство показателей изменяются незначительно, кроме рентабельности собственного капитала. Она значительно снизилась за рассматриваемый период.

Таблица 1 - Статистический обзор показателей рентабельности по предприятиям, вид деятельности которых производство машин и оборудования

Финансовый показатель	2016	2017	2018	2019	2020
Рентабельность продаж	3,3%	3,9%	4,1%	4,1%	4%
Рентабельность продаж по ЕВІТ	2,7%	3,3%	3,3%	3,4%	3,3%
Норма чистой прибыли	1,7%	2,1%	2,2%	2,2%	2,1%
Коэффициент покрытия процентов к уплате	3,02	4,18	4,59	5,07	4,21
Рентабельность активов	3,8%	4,4%	4,7%	4%	3,5%
Рентабельность собственного капитала	32,7%	32,8%	30,3%	25%	21,8%

В данном исследовании проводился анализ показателей рентабельности на примере ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры». Показатели рентабельности рассчитывались за 2019 и 2020 годы (табл. 2). Величина показателей рентабельности сравнивалась с ключевой ставкой банка России и среднеотраслевыми показателями. Кроме того, оценивалась динамика показателей за анализируемый период.

В 2019 году прибыль до налогообложения, прибыль от продаж и чистая прибыль уменьшились по сравнению с 2018 годом. В 2020 году наблюдается увеличение всех трех показателей относительно предыдущего года, однако по сравнению с базисным годом наблюдается уменьшение. Кроме прибыли от продаж, она выросла на 4704 тыс. руб., темп роста = 108,89%.

Финансовый результат за 2019 и 2020 год положительный. Чистая прибыль за 2020 год выросла на 7400 тыс. руб. Это объясняется ростом валовой прибыли, уменьшением управленческих расходов и процентов к уплате. В большей степени чистая прибыль сформирована за счет основного вида деятельности предприятия.

Рентабельность активов рассматриваемого предприятия увеличилась на 0,97%, довольно большой прирост. Однако, в сравнении со средним показателем рентабельности активов по предприятиям, вид деятельности которых производство машин и оборудования, данный показатель имеет низкое значение.

Уровень рентабельности собственного капитала в среднем по отрасли за рассматриваемый период уменьшается, однако намного выше показателя анализируемого предприятия.

Следовательно, на рассматриваемом предприятии нужно увеличивать показатели рентабельности.

По результатам факторного анализа видно, что увеличение рентабельности капитала в отчетном году на 0,97% было обусловлено ростом доходности продаж, в результате чего рентабельность капитала увеличилась на 0,79%, а также ростом оборачиваемости капитала, которое обусловило увеличение рентабельности капитала на 0,18%.

Таблица 2 – Расчет показателей рентабельности

Показатели	2019 год	2020 год	Изменение
1. Прибыль от продаж, тыс. руб.	30435	57627	27192
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5872	15329	9457
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	3825	11225	7400
4. Полная себестоимость продаж, включая коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	1326264	1435279	109015
5. Выручка от продаж, тыс. руб.	1356699	1492906	136207
6. Среднегодовая стоимость имущества (активов), тыс. руб.	802156	773920	-28236
7. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	620880	609796	-11084
8. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	181276	164124	-17152
9. Среднегодовая стоимость собственных средств, тыс. руб.	380390	381614	1224
10. Рентабельность продукции, %	2,29	4,015	1,72
11. Доходность продаж, %	2,24	3,86	1,62
по прибыли от продаж	31,24	34,97	3,73
по прибыли до налогообложения	0,43	1,03	0,6
по чистой прибыли	0,28	0,75	0,47
12. Рентабельность активов, %	0,48	1,45	0,97
13. Рентабельность собственного капитала, %	1,005	2,94	1,93
14. Ключевая ставка Банка России	6,25	4,25	-2

Повышение рентабельности предприятия в ситуации повышения конкуренции является первостепенной задачей. Как известно, главным источником свободных денежных средств предприятия является выручка от реализации изготавливаемой продукции. В связи с этим, ключевым направлением деятельности субъекта является повышение рентабельности производства путем снижения затрат и соблюдения режима экономии, а также эффективного применения ресурсов, которыми располагает предприятие. Для увеличения продаж, кроме маркетинговых мероприятий, нужно учитывать, что должна производиться такая продукция, которая соответствует требованиям потребителей, и будет пользоваться стабильным спросом.

Также позитивное влияние на повышение рентабельности предприятия оказывают мероприятия, направленные на оптимизацию использованного рабочего времени. К ним относятся:

- поддержание оптимального числа рабочего персонала;
- снижение затрат на подразделения, которые являются сопутствующими и не участвуют в производстве;
- постоянная работа над повышением уровня квалификации работников, посредством чего, будет улучшаться производительность труда, опережая среднюю заработную плату;

- использование прогрессивных систем оплаты, повышение заинтересованности рабочих в улучшении производительности.

Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации // Инф. система «Консультант Плюс» – 2015 – 25 окт.
2. Анализ финансовой отчетности. Учебник. / Кирьянова З.В., Седова Е. И. М.: Юрайт, 2013. 428 с.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий / Под ред. В.Я. Позднякова. М.: ИНФРА-М, 2015. 617 с.
4. База данных Федеральной службы статистики, Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Сентюринна М.В.

*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: sentyurina.marina2017@yandex.ru*

Анализ состояния внеоборотных активов предприятия (на примере АО «Выксунский металлургический завод»)

На сегодняшний день, в условиях рыночной экономики одним из важнейших факторов повышения уровня эффективности деятельности промышленных предприятий является повышение качества и эффективности использования их имущества, а именно внеоборотных активов.

Внеоборотные активы — собственные средства организации, изъятые из хозяйственного оборота, но отражаемые в бухгалтерском балансе. Они включают основные средства, нематериальные активы, оборудование к установке, вложения во внеоборотные активы и некоторые другие виды активов [1].

Внеоборотные активы используются с целью обеспечения деятельности и последующего развития предприятия. Различают несколько основных функций:

- получение в перспективе финансовой выгоды;
- обеспечение управленческих нужд;
- поддержка бесперебойного производства и транспортировки товаров;
- повышение качества производимой продукции;
- предоставляется возможность проведения расчетов с кредиторами.

Основными видами деятельности АО «ВМЗ» являются: производство и реализация трубной продукции; производство стального проката горячекатаного и ковального; производство отливок; производство прочих готовых металлических изделий; нанесение антикоррозийных покрытий на трубы; закупка металлолома, подготовка и переработка лома и шлака; производство и реализация железнодорожных колес.

Внеоборотные активы АО «ВМЗ» на конец 2019 года выросли на 24979 млн. руб. или 26,03% по сравнению с концом 2018 года. Это произошло за счет прироста основных средств на 12297 млн. руб. или 16,13% и финансовых вложений на 12472 млн. руб. или 98,47%. Снижение показали лишь прочие внеоборотные активы, снизившись на 118 млн. руб. или 5,58%. На конец 2020 года внеоборотные активы АО «ВМЗ» выросли на 27806 млн. руб. или 22,99% по сравнению с концом 2019 года. Это произошло за счет прироста основных средств на 15541 млн. руб. или 17,55% и финансовых вложений на 11159 млн. руб. или 44,39%. Снижение показали лишь прочие внеоборотные активы, снизившись на 169 млн. руб. или 8,46%.



Рисунок 1 – Структура внеоборотных активов АО «ВМЗ» в 2018-2020 гг.

Анализ структуры внеоборотных активов АО «ВМЗ» показал, что подавляющую долю имеют основные средства по остаточной стоимости, которые заняли 79,43% на конец 2018 года, 73,19% на конец 2019 года и 69,96% на конец 2020 года. На втором месте находятся финансовые вложения, занимающие 13,20% на конец 2018 года, 20,78% на конец 2019 года и 24,40% на конец 2020 года. На третьем месте находятся отложенные налоговые активы, занимающие 4,87% на конец 2018 года, 3,93% на конец 2019 года и 3,76% на конец 2020 года.

Управление внеоборотными активами осуществляется практически в каждом функциональном подразделении организации. Целью управления внеоборотными активами является определение форм и методов воздействия на эти активы предприятия в процессе осуществления различных финансовых операций, оптимизация их размера, повышение эффективности «использования» [2]. Поиск путей эффективного использования финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие, является прерогативой финансового менеджера. Необходимо определить, что для предприятия в данный момент необходимо более всего: обновление основных средств, увеличение объема внеоборотных активов или же снижение обязательств перед хозяйствующими субъектами.

Таким образом, внеоборотные активы предприятия требуют постоянного управления ими. Учитывая свойства и особенности цикла стоимостного кругооборота активов формируется сам процесс управления. Политика управления внеоборотными активами очень важна для финансовой стратегии предприятия. Она необходима для увеличения эффективности использования внеоборотных активов и своевременного их обновления.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент Учебный курс. — 2-е изд., К.: Эльга, Ника-Центр, 2020. — 656 с.
2. Фурсов В.А., Соломатина А.А. Управление внеоборотными активами предприятия // Кант. 2020. №3 (6). – С. 121-128.

Сергеева И.К.

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

Управление текущими активами и пассивами сельскохозяйственной организации

В условиях рыночной экономики для эффективного функционирования и минимизации коммерческих и финансовых рисков каждому предприятию необходимо рационально организованное управление текущими активами и пассивами. Текущие активы представляют собой ту часть актива предприятия, которая обеспечивает непрерывный процесс производства и реализации продукции, управление текущими активами важно для поддержания бесперебойного процесса производства [2]. Текущие активы финансируются за счет собственных и заемных средств, управление и контроль структуры последних обеспечивает предприятию необходимый уровень ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Объектом исследования в данной работе является сельскохозяйственная организация СПК «Муромский», основной деятельностью которого является разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока.

В структуре оборотных активов СПК «Муромский» подавляющий удельный вес занимают запасы, которые занимали 89,23% на конец 2018 года, 90,17% на конец 2019 года и 89,36% на конец 2020 года. При этом, в структуре запасов СПК «Муромский» наибольший удельный вес занимает готовая продукция, которая составляла 53,79% на конец 2018 года, 53,26% на конец 2019 года и 58,85% на конец 2020 года.

Оценка эффективности управления текущими активами представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности использования оборотных средств

Показатель	2019 год	2020 год	Изменение
Период оборота оборотных средств, дней	289	257	-32
Период оборота запасов, дней	260	231	-29
Период оборота дебиторской задолженности, дней	19	20	+1
Период оборота денежных средств, дней	10	6	-4
Прямой коэффициент оборачиваемости	1,26	1,42	+0,16
Коэффициент связывания (загрузки)	0,79	0,70	-0,09
Сумма средств, выведенных из оборота, тыс. руб.	-	13310,86	-

Период оборачиваемости текущих активов в 2019 году составлял почти 10 месяцев, но в 2020 году он снизился на 32 дня и стал составлять менее 9 месяцев. Данное снижение произошло за счет снижения периода оборота запасов на 29 дней и периода оборота денежных средств на 4 дня. Но стоит отметить, что период оборота запасов очень высокий (9 и 8 месяцев), что объясняется спецификой деятельности сельскохозяйственного предприятия – часть произведенной продукции остается в виде семян до следующего года, а также запасется в виде корма для крупного рогатого скота.

Величина прямого коэффициента оборачиваемости активов показала, что на каждый рубль активов приходится 1,26 руб. и 1,42 руб. выручки соответственно по годам. За счет снижения периода оборачиваемости текущих активов в 2020 году было выведено из оборота 13310,86 тыс. руб.

В структуре текущих обязательств СПК «Муромский» наибольший удельный вес в 2018-2019 гг. занимала кредиторская задолженность, которая составляла 82,03% и 64,15% соответственно по годам. На конец 2020 года стали преобладать доходы будущих периодов (93,39%), но стоит понимать, что они не являются долгами предприятия. В структуре

кредиторской задолженности СПК «Муромский» наибольший удельный вес занимала задолженность поставщикам и подрядчикам, которая составляла 77,46%, 69,74% и 81,06% соответственно по годам.

Таблица 2 - Анализ относительных показателей движения кредиторской задолженности

Показатель	2019 год	2020 год	Изменение
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	4269,5	2618,5	-1651
Выручка от продаж, тыс. руб.	131630	151827	20197
Календарное число дней в периоде	365	365	-
Период погашения кредиторской задолженности	12	6	-6
Коэффициент погашаемости кредиторской задолженности	30,83	57,98	27,15

Период погашения кредиторской задолженности СПК «Муромский» в 2019 году составлял менее двух недель, а в 2020 году стал составлять менее недели. Коэффициент погашаемости кредиторской задолженности вырос в 2020 году на 27,15 по сравнению с 2019 годом.

В процессе формирования величины оборотных активов предприятия и выбора источников их финансирования рассчитывается показатель текущей финансовой потребности предприятия – ТФП. Он напрямую связан с оборачиваемостью оборотных активов и кредиторской задолженности [1].

Таблица 3 – Оценка текущих финансовых потребностей СПК «Муромский»

Показатели	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
1 Запасы	90400	96925	94871
2 Дебиторская задолженность	5267	8630	8066
3 Кредиторская задолженность по товарно-материальным ценностям	4341	2047	1866
4 Текущие финансовые потребности	91326	103508	101071
5 Собственные оборотные средства	94480	102914	102617
Выполняется условие	СОС > ТФП	СОС < ТФП	СОС > ТФП

Таким образом, на конец 2019 года наблюдается дефицит денежной наличности.

Расчеты показали, что на СПК «Муромский» для финансирования оборотных активов в 2018-2020 годах была использована компромиссная стратегия, но организации необходимо использовать умеренно-консервативную политику, то есть внеоборотные активы и постоянный оборотный капитал предприятия должен финансироваться за счет долгосрочных пассивов, а переменная часть оборотных средств должна финансироваться за счет краткосрочных обязательств. С этой целью для организации может быть предложена оптимизация размеров запасов различными методами. Например, оптимизация на основе трендового анализа, расчет оптимального размера заказа.

Литература

1. Акулов В. Б. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В. Б. Акулов. – Москва: Флинта, 2020. – 264 с.
2. Голубев А. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А. А. Голубев. – Санкт-Петербург: СПб НИУ ИТМО, 2018. – 130 с.

Татаринова Д.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: darya.tatarinova.00@mail.ru*

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Эффективное функционирование любого экономического субъекта во многом зависит от грамотной организации управления финансами.

Финансовое управление включает в себя решение вопросов, связанных с банковским кредитованием, управлением денежными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью. Остановимся более подробно на последнем.

Дебиторская и кредиторская задолженность возникает в процессе развития хозяйственных связей между экономическими субъектами [1].

Процесс организация работы по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью влияет на финансовое состояние предприятия, а также на его будущее развитие. В связи с чем, актуальной задачей становится формирование эффективного механизма управления.

Механизм управления дебиторской и кредиторской задолженностью представляет собой систему принципов для принятия решений по достижению оптимальных результатов.

В рамках работы, под механизмом управления дебиторской и кредиторской задолженностью будем понимать комплекс мер, направленных на сбалансирование дебиторской и кредиторской задолженности.

Эффективный механизм управления дебиторской и кредиторской задолженностью должен отвечать следующим принципам [2]:

1. Принцип постоянной готовности. Наличие постоянной готовности квалифицированного персонала к возможному изменению конъюнктуры на товарных и финансовых рынках.
2. Принцип гибкости. Данный принцип заключается в постоянном мониторинге за финансовым состоянием предприятия, а также рыночной конъюнктуры.
3. Принцип динамизма. Своевременная реализация принимаемых решений.
4. Принцип финансовой заинтересованности. Процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью должен быть направлен на рост финансовых показателей.

В ходе формирования механизма управления задолженностью центральное место необходимо отвести постановке целей и задач управления.

Стратегическая цель управления дебиторской и кредиторской задолженностью заключается в максимизации финансовых результатов деятельности предприятия (выручки).

Ключевое место в построении механизма управления дебиторской и кредиторской задолженности отводится ее анализу.

Можно отметить несколько методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия:

- расчет и анализ коэффициентов, отражающих эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- планирование, контроль и анализ задолженности;
- планирование, контроль и анализ финансового состояния организации;
- сопоставление величины дебиторской и кредиторской задолженности;
- контроль запасов сырья, материалов и готовой продукции.

Выбор методов управления остается за менеджментом предприятия, который основывается на существующей кредитной политике, рынках сбыта и других аспектах деятельности, в том числе учете внешних и внутренних факторов.

Таким образом, эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия оказывает влияние на формирование конечных финансовых результатов

хозяйственной деятельности, а правильно выбранный механизм управления является залогом финансовой устойчивости.

Литература

1. Погорелова М.Я. Экономический анализ: теория и практика. М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 290 с.
2. Сеницына Т.В. Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в современных условиях // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. – С. 178-180.

Тими́на Т.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: 89601821488tanu@gmail.com*

Прибыль предприятия и мероприятия по ее увеличению

Ведущие отечественные и зарубежные ученые-экономисты в области бухгалтерского учета и финансового менеджмента в своих исследованиях подходят к определению экономического содержания прибыли с различных точек зрения и с разной степенью детализации.

Ахметова Г.З. считает, что «прибыль – это некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и/или расхода, проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала инвестора по завершении(фактическом или условном) данной операции» [1].

По мнению Мандрыкина А.В. «прибыль – основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода» [3].

В своей работе Василенкова Н.В. указывает на то, что «прибыль – это экономическая категория, представляющая собой разность между суммой выручки от реализации продукции, произведенной предприятием, и издержками производства» [2].

Сафонова Л. А. говорит о том, что «прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью функционирования любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере производства и оказания услуг, и выполняет ряд функций» [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль – важнейшая категория рыночной экономики, ее максимизация выступает в качестве непосредственной цели и движущего мотива производства. Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход предпринимателя, выступающий в виде прироста примененного капитала.

Основные функции прибыли:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации, т.е. является мерой эффективности общественного производства. Наличие прибыли в организации говорит о том, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с ее деятельностью. По прибыли определяется рентабельность использования основных фондов, собственных и заемных средств, всего авансированного капитала. Также значение прибыли состоит в том, что она показывает конечный финансовый результат;

- стимулирующая функция. Это проявляется в том, что прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, которые гарантируют ее развитие, а также источником выплаты дивидендов ее владельцам и акционерам, что служит основной мотивацией предпринимательской деятельности. Кроме того, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна направляться на научно-техническое и социальное развитие, материальное поощрение работников. Отличительным признаком прибыли от других внутренних источников формирования финансовых ресурсов является постоянное воспроизводство;

- общественно-социальная функция. Выражается в том, что прибыль играет роль источника формирования бюджетов разных уровней. Благодаря этому государство выполняет свои функции, финансируются общественные, производственные, инвестиционные и научно-технические программы. Кроме того, прибыль служит источником внешней благотворительной деятельности фирмы, направленной на оказание материальной помощи отдельным категориям граждан, на финансирование социальной сферы [3].

Также прибыль является источником материального стимулирования работников предприятий: за ее счет организацией может производиться премирование персонала, выплата

надбавок к пенсиям, оплата жилья, путевок на лечение и отдых работников и их детей, выплата материальной помощи, предоставление бесплатного питания работникам.

Любое коммерческое предприятие основной целью своей деятельности считает получение прибыли. Прибыль свидетельствует об успешной деятельности предприятия, которая достигается, если доходы превышают расходы. В обратном случае предприятие получает убыток. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей хозяйствующего субъекта, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов.

Для предприятий в современных условиях, т.е. в условиях рыночной экономики и при растущей конкуренции, одной из фундаментальных задач является разработка такого пути развития, при котором прибыль можно не только стабилизировать, но и увеличить.

Прежде всего, необходимо принять меры по снижению всех видов издержек. Так, можно сократить затраты, связанные с электроэнергией. Например, приобрести лампы энергосбережения, установить датчики, позволяющие регулировать расход электричества. Кроме того, следует сократить затраты на сырье и материалы путем поиска новых поставщиков с более низкими ценами.

Еще одним мероприятием по увеличению прибыли является повышение цены на свои товары и услуги. Для того следует постоянно изучать современный рынок, чтобы знать, какие товары потребители приобретают и по какой цене.

Также не стоит забывать о таком надежном средстве, как повышение уровня конкурентоспособности, ведь получению прибыли препятствуют в основном именно конкурирующие компании и предприятия. Качество продукции и правильно подобранный уровень цен помогут привлечь потребителей. Следует учитывать, что покупатели ориентируются на акции, скидки и многие привыкли пользоваться бонусными картами. Создание рекламы также способствует притоку потребителей произведенной продукции.

Применяя данные рекомендации на практике, предприятие сможет значительно увеличить свою прибыль, что в конечном итоге отразится на улучшении его финансового состояния.

Литература

1. Ахметова Г. З. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Омск: Омский государственный технический университет, 2020. – 130 с.
2. Василенкова, Н. В. Экономика машиностроительного предприятия. – М.: Ай Пи Ар Медиа, 2021. – 143 с.
3. Мандрыкин, А. В. Экономика и организация теплоэнергетического предприятия: практикум. – Воронеж: Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. – 71 с.
4. Сафонова, Л. А. Экономика предприятия: учебное пособие. – Саратов: Профобразование, 2021. – 189 с.

Толмачев А.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент 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
Ne_magl@mail.ru*

Управление дебиторской задолженностью предприятия теплоснабжения

Теплоснабжение – одна из важных составляющих повседневной жизни почти любого городского жителя. Однако при осуществлении предпринимательской деятельности у хозяйствующих субъектов достаточно часто возникают ситуации, когда по каким-либо причинам не представляется возможным взыскать долги с должников. В этом случае возникает дебиторская задолженность. Высокий уровень дебиторской задолженности способен значительно ослабить устойчивость предприятия, что может сказаться на прибыли и эффективности выполнения главной задачи.

По количеству контрагентов ни одна отрасль не сравнится с жилищно-коммунальным хозяйством. В данных условиях особое значение имеет организация учета и проведение анализа состояния дебиторской задолженности. На сегодняшний день в условиях рыночных отношений вопрос управления дебиторской задолженностью в сфере теплоснабжения остается одним из самых актуальных.

В настоящее время в жилищно-коммунальном хозяйстве сложилась непростая ситуация, связанная с долгами. По состоянию на конец апреля 2021 года размер задолженности физических лиц перед предприятиями ЖКХ составил около 460,8 млрд руб. [1], в теплоснабжении – 45 % от всех поступлений за коммунальные услуги. На каждый рубль дебиторской задолженности приходится 0,18 рублей просроченной задолженности.

Абсолютный объем просроченной дебиторской и кредиторской задолженности находятся на одном уровне, в связи с чем оптимизация дебиторской задолженности приведет к уменьшениям издержек, полученных за непогашенную кредиторскую задолженность.

В качестве примера по управлению дебиторской задолженностью рассматривается предприятие теплоснабжения Муромский филиал ООО «Владимиртеплогаз».

Актив предприятия состоит на 45 % из дебиторской задолженности и на 53 % из внеоборотных активов. Пассив практически полностью состоит из краткосрочных кредитов (39 %) и кредиторской задолженности (60 %). Анализ финансовой устойчивости показал, что финансовое состояние предприятия является кризисным, неустойчивым и предрасположенным к банкротству. Оборотных средств не хватает, чтобы погасить хотя бы 50 % краткосрочных и наиболее срочных обязательств. Расчеты с покупателями и заказчиками составляют 75 % дебиторской задолженности и 13 % – расчеты по процентам, госпошлинам, судебным решениям.

АБС-анализ Муромского филиала ООО «Владимиртеплогаз» показывает, что основным должником является население Муромы (89 %).

Доля дебиторской задолженности Муромского филиала в ООО «Владимиртеплогаз» составляет 20 % при доли выручки в 31 %, что говорит о более устойчивом положении Муромского филиала, чем центрального офиса ООО «Владимиртеплогаз». Об этом свидетельствует и сравнение относительных показателей движения дебиторской задолженности. Так коэффициент погашения дебиторской задолженности у Муромского филиала составляет 89 дней, у центрального офиса – 141 день.

Дебиторская задолженность физических лиц составляет 95 % от всей дебиторской задолженности, причем 71,41% из нее является просроченной относительно всей дебиторской задолженности физических лиц. Просроченная юридическая задолженность находится на том же уровне 73,67 %. Высокий уровень просроченной задолженности предприятия приводит к необходимости постоянного кредитования и возрастанию кредиторской задолженности.

Причины нарушения сроков оплаты зачастую иррациональны. Так, практика деятельности управляющих компаний показывает, что более 45 % потребителей нарушают платежную дисциплину, причем 3-5 % по причине отсутствия средств (потеря работы, чрезвычайные происшествия и т.п.); 15-20 % платят с нарушением сроков от 1 до 6 месяцев, по причине привычки, менталитета; 2-3 % граждане с высоким уровнем доходов, которые платят редко (1-2

раза в год) в связи с нехваткой времени или просто потому, что «так удобнее» и 1-2 % не платят и отказываются от какого-либо сотрудничества и ждут истечения срока исковой давности [2].

Для уменьшения просроченной дебиторской задолженности рекомендованы следующие методы:

1. Создание специального подразделения по работе с физическими лицами.

Начиная с 2020 года, работу по расчету дебиторской задолженности физических лиц в Муромском филиале ООО «Владимиртеплогаз» перенесли на стороннюю организацию ООО «Единый расчетно-информационный центр», сократив отдел по работе с физическими лицами. На данный момент никто не занимается изъятием дебиторской задолженности с физических лиц, что в последствии привело к росту дебиторской задолженности в 2 раза. Предполагается, что специальное подразделение, созданное на предприятии, должно осуществлять работу с физическими лицами по погашению ими дебиторской задолженности, в том числе и подачу исков в суд. Для повышения работы по взысканию просроченной задолженности в размере 13928 тыс. руб. должно быть создано подразделение численностью в 9 человек, расходы на содержание которых составят 7199,26 тыс. руб. Внедрение данного мероприятия целесообразно, так как позволит компании получить эффект в виде 6729 тыс. руб., или 93 % за год.

2. Для снижения уровня просроченной дебиторской задолженности предлагается применение факторинговых операций на предприятии.

При высоком уровне просроченной дебиторской задолженности и при отсутствии возможности ее изъять применение факторинга является разумным способом избавления от дебиторской задолженности. Так, к примеру, при продаже просроченной дебиторской задолженности суммой в 40000 тыс. руб. можно получить 24000 тыс. руб. Также факторинг является альтернативой списания долга. Однако следует учесть, что банки неохотно берут дебиторскую задолженность физических лиц из-за проблематичности ее изъятия. В связи с чем данный метод является труднореализуемым.

3. Внедрение автоматического обзвона должников просроченной дебиторской задолженности.

Внедрение системы автообзвона увеличивает количество обзваниваемых клиентов, благодаря чему идет снижение просроченной дебиторской задолженности. Также внедрение системы автоматизирует борьбу с погашением дебиторской задолженности, что снизит нагрузку на сотрудников и позволит заниматься исковой работой.

4. Предоставление льгот и скидок за своевременное погашение дебиторской задолженности.

На 31.12.2020 просроченная дебиторская задолженность от 1 до 2 месяцев больше текущей в 1.5 раза, что говорит о незаинтересованности людей погашать долги вовремя. Стимулом для погашения дебиторской задолженности послужит предоставление скидки за своевременную оплату в размере 5 %, но отрицательной стороной является снижение текущих поступлений.

5. списание пени за полный платеж просроченной задолженности.

Списывание пени будет производиться за полный платеж просроченной дебиторской задолженности. Основными расходами данной политики будут являться расходы по процентам, госпошлинам, судебным решениям, на которые идет начисление пени. В среднем за каждую единицу просроченной дебиторской задолженности предприятия ООО «Владимиртеплогаз» приходится 0,2 рубля пени. Данная акция не требует каких-либо изначальных колоссальных затрат, в связи с чем ее эффективность постоянна и равна 400 %.

Таким образом, рассмотренные способы решения проблем с дебиторской задолженностью на предприятии теплоснабжения направлены на снижение дебиторской задолженности и улучшение финансового положения предприятия.

Литература

1. Просрочка по долгам перед компаниями ЖКХ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/business/24/07/2021/60f6e1dd9a79470ede298bac>
2. Фролов А.С. Реформирование системы финансирования жилищно-коммунального комплекса/ А.С. Фролов // Финансы. - 2011.- №2. - С.25-29.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента том 2.- Киев: Ника-Центр, 2015. – 512 с.
4. Жилищное хозяйство в России – 2018 г./ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b19_62/Main.htm
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2017.- 560 с.

Фролкина Ю.О.

*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: uliafrolkova@gmail.com*

Направления повышения инвестиционной привлекательности предприятий

В современных условиях увеличения темпов инфляции, жесткой налоговой системы средства организаций и частных лиц направляются на цели долгосрочного инвестирования в малых объемах, особенно в сферу материального производства с длительным сроком окупаемости; преимущественно они функционируют в сфере обращения (например, в спекулятивных операциях), а также в значительных объемах направляются на потребление. Для привлечения дополнительных финансовых ресурсов предприятие должно обладать высоким уровнем инвестиционной привлекательности, достаточным для того, чтобы убедить инвесторов вложить в него свои деньги.

Руководство большинства предприятий не осознает значимость повышения инвестиционной привлекательности и не занимается вопросами разработки методики анализа и оценки, изучением ее повышения. Именно поэтому в научной литературе проблема анализа оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта является недостаточно разработанной и весьма актуальной [2].

Меры по повышению инвестиционной привлекательности фирмы в рамках стратегии развития предприятия учитывают изменения во внешней и внутренней среде и предусматривают следующее:

- проникновение на рынок и обеспечение выживания при убыточной деятельности;
- закрепление на рынке и обеспечение безубыточной деятельности;
- существенное расширение своего сегмента на рынке и обеспечение систематического получения прибыли в определенном объеме;
- диверсификацию деятельности;
- обеспечение сохранения прибыли, платежеспособности и финансовой устойчивости;
- возобновление приостановленных направлений деятельности.

Данные мероприятия могут проводиться по нескольким направлениям [1]:

1) Реорганизация структуры управления. В комплекс мер по изменению организационной структуры предприятия и, как следствие, методов управления входят следующие мероприятия: анализ центров получения прибыли; разделение бизнес-процессов; анализ зон, выполняющих аналогичные функции с целью исключения дублирующих действий; создание новых веток в действующей оргструктуре для выполнения новых задач; процессы слияния/деления бизнес-единиц с целью оптимизации процессов; выстраивание коммуникаций внутри и между бизнес-единицами и их закрепление в регламентирующей документации и др.;

2) Реорганизация структуры активов. В комплекс мер по изменению структуры имущества входят: приобретение/продажа или обновление оборудования, зданий и земельных участков, списание или реализация не востребуемых, устаревших и непрофильных активов, изменение запасов материалов и готовой продукции и др. Оптимизация финансовых вложений может включать меры по изменению их срочности, размера, доходности или даже направления финансовых вложений;

3) Оптимизация структуры капитала. В комплекс мер по изменению структуры капитала включается: увеличение/уменьшение объема заемных средств, замещение краткосрочных ресурсов долгосрочным и наоборот, изменение уставного капитала, количества акций, замещение заемных средств собственными ресурсами и др.

4) Модернизация производства и обновление выпускаемой продукции. В комплекс мер по модернизации предприятия входит совершенствование технологий, удовлетворение постоянно изменяющегося спроса на продукцию реального сектора экономики, применение инноваций,

модернизация всех технологических процессов предприятия, замещение устаревшей продукции на товары, пользующиеся спросом, разработка новых перспективных каналов сбыта, выполнение экологических требований и др.

Регулировать инвестиционную привлекательность можно также с помощью модели прогнозирования объема инвестиций в производство предприятия. Это позволит прогнозировать уровень инвестиционной привлекательности в зависимости от различных значений показателей ее расчета. Следующие мероприятия для повышения инвестиционной привлекательности предприятия могут быть проведены в рамках развития инвестиционной стратегии:

- разработка долгосрочной стратегии инвестиционного развития,
- разработка бизнес-плана, который соответствует стратегии развития предприятия;
- создание положительной кредитной истории;
- использование факторинга и лизинга в своей деятельности;
- утверждение годового бюджета.

Таким образом, в вопросе оценки и повышения инвестиционной привлекательности предприятия важен постоянный мониторинг всех процессов с целью изменения и выравнивания деятельности при отклонении от намеченного плана, что позволит привлечь необходимый предприятию объем финансовых ресурсов, повысит рентабельность и усовершенствовать процессы бизнес-планирования и бюджетирования, контроля достижения запланированного результата, усилит эффективность всех процессов. При реализации указанных путей повышения инвестиционной привлекательности инвесторы будут рассматривать предприятие как выгодный объект для инвестирования, способный эффективно осваивать инвестиционные средства, приносить необходимый уровень дохода. Реализация стратегии и комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия позволяет ускорить процесс привлечения дополнительных ресурсов, увеличить их объем, а также снизить их стоимость.

Литература

1. Мишин Ю.В. Инвестиции в конкурентоспособное производство. – М.: Кнорус, 2016. – 342с.
2. Разиньков П.И. Производственный потенциал субъекта хозяйствования: формирования и использование. – Тверь: ТГТУ, 2018. – 186с.

Фролова К.О.

*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*

Совершенствование кредитных операций коммерческого банка с физическими лицами

Кредитование физических лиц неразрывно связано с социальной сферой, потому что напрямую воздействует на условия жизни населения, способствует их улучшению. Коммерческие банки, выдавая кредиты физическим лицам, способствуют решению финансовых проблем населения, связанных с необходимостью приобретения жилья, транспортных средств, дорогостоящей бытовой техники, оплаты медицинских и образовательных услуг [1]. К тому же кредит, стимулируя спрос населения на товары, содействует увеличению их производства и реализации, повышая тем самым экономический потенциал страны. С точки зрения заёмщиков кредитование позволяет быстро получить необходимую сумму средств на приобретение товаров или на другие неотложные нужды, благодаря кредитованию у населения отсутствует необходимость длительного накопления денег.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время в российской экономике наблюдается дестабилизация, падение покупательной способности населения, что в свою очередь отражается на сфере кредитования физических лиц. На современном этапе экономического развития важное место в поиске путей выхода России из кризисного состояния занимает дальнейшее совершенствование системы кредитования физических лиц, выработки взвешенных подходов к реализации банковскими учреждениями кредитной политики, формирование продуктивной кредитной системы и эффективное управление ее рисками [1].

АО «Почта Банк» - это универсальный розничный банк, созданный в 2016 году группой ВТБ и Почтой России на базе Лето Банка. Ключевая цель банка — повышение доступности финансовых услуг для жителей России. Банк развивает масштабную региональную сеть на базе почтовых отделений, что позволит усилить проникновение базовых банковских услуг на всей территории России.

В результате проведения анализа предоставленных кредитов физическим лицам АО «Почта Банк» за 2018-2020 гг. выявлено, что кредиты наличными и кредиты, предоставленные в торговых точках, возросли на 199994 млн. руб. или на 105,53 %. Кредитные карты коммерческого банка за период исследования увеличились на 10737 млн. руб. или 100,26 %.

Наибольшую сумму в общем объеме выданных кредитов физическим лицам имеют потребительские кредиты. За весь рассматриваемый период они показывают постоянный рост: в 2019г. по сравнению с 2018г. на 90715 млн. руб., в 2020г. на 35570 млн. руб. Также значительную долю занимают покупки в кредит – они составляют более 47 млрд. руб. Также растут кредиты по кредитным картам: в 2019г. на 6449 тыс. руб., в 2020г. – на 1512 тыс. руб.

В результате проведения оценки рисков кредитов наличными и кредитов, предоставленных в торговых точках АО «Почта Банк» за 2018-2020 гг. выявлен рост: благополучных кредитов на 181168 млн. руб. или 113,23 %; кредитов, требующих контроля на 2877 млн. руб. или 86,79 %; субстандартных кредитов на 2825 млн. руб. или 135,56 %; сомнительных кредитов на 99 млн. руб. или 11,31 %; неработающих кредитов на 13025 млн. руб. или 56,02 %.

Разработаны рекомендации по совершенствованию кредитных операций коммерческого банка с физическими лицами. ПАО «Почта Банк» требуется осуществлять внедрение для автоматизации работы программного обеспечения «EGAR Scoring», которое хорошо зарекомендовало себя на российском рынке при кредитовании заемщиков в работе крупных банков. EGAR Technology предлагает высокотехнологичное решение EGAR E4 Banking (физические лица) по сквозной автоматизации операций банка в области кредитования физических лиц.

Расчеты показывают, что внедрение системы «EGAR Scoring» для автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц целесообразно, так как расчеты демонстрируют достаточно высокие показатели эффективности от внедрения данного предложения. За счет автоматизации оценки кредитоспособности и более эффективной оценки достоверности анкетных данных заемщика сократится число отказов в кредите по причине ошибочных решений.

В сложившихся условиях с целью повышения эффективности системы потребительского кредитования АО «Почта Банк» рекомендуется разработать новую стратегию потребительского кредитования, заключающуюся в увеличении финансовых и технических масштабов компании, а также в улучшении взаимодействия с клиентами банка в плане более лояльных условий по займам, также необходимо внедрение новых банковских продуктов и расширение возможностей потребителей.

С целью повышения эффективности кредитного портфеля АО «Почта Банк» рекомендуется разработка модели оценки кредитного риска кредитного портфеля коммерческого банка с применением методологии Value-at-Risk (VaR) — это выраженная в базовой валюте оценка величины убытков, которую с заданной вероятностью не превысят потери портфеля в течение заданного периода времени.

Предлагаемая методика оценки и анализа кредитного риска дает возможность руководству АО «Почта Банк» проводить внутреннюю оценку риска на постоянной основе. Она может использоваться для установления лимитов кредитования и оценки влияния изменений в структуре кредитного портфеля на его рисковые характеристики.

Литература

1. Агеева Н.А. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Н.А. Агеева. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. — 155 с.

Шептунова 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: anna-sheptunova@rambler.ru*

Анализ и совершенствование управления активами предприятия (на примере ОАО «Владпромжелдортранс»)

Каждая компания в рыночных условиях старается максимально использовать свои ресурсы. Эффективная деятельность во многом определяется достаточным и оптимальным формированием состава и структуры оборотных и внеоборотных активов. Этот же фактор влияет на конкурентоспособность организации.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности любая компания должна иметь определенное имущество, которое принадлежит ей на праве собственности или владения. Активы – совокупность имущества, которым обладает организация и которое отражается в ее балансе.

В ходе настоящего исследования был проведен анализ активов предприятия. Объектом исследования выбрано ОАО «Владпромжелдортранс», специализирующееся на вспомогательной деятельности, связанной с железнодорожным транспортом.

Стоимость активов предприятия с 2018 – 2020 гг. имеет благоприятную тенденцию роста, значение статьи росло каждый год. Сравнивая величину за 2018 г. с 2020 г. – увеличение составило 12,90% или 9305 тыс. руб.

В целом за исследуемый период наблюдается увеличение оборотных активов. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов ОАО «Владпромжелдортранс» имеет статья дебиторская задолженность (более 45%). Анализ динамики дебиторской задолженности показал, что происходит ее снижение на 2663 тыс. руб. или 9,96% в 2019 году и увеличение на 2147 тыс. руб. или 8,91% в 2020 году. Прирост по запасам в 2019 году составил 6,44% (1399 тыс. руб.), а в 2020 году, наоборот, спад на 8,53% (1973 тыс. руб.). В тоже время, наблюдается тенденция увеличения статьи «Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения» на протяжении всего анализируемого периода. На 31.12.2020 г. показатель составил 9759 тыс. руб., что на 54,51% (3443 тыс. руб.) больше, чем в прошлом году.

За 2018 – 2020 гг. стоимость внеоборотных активов предприятия выросла на 3881 тыс. руб. или 18,99%. При этом в 2019 году снижение составило 793 тыс. руб. или 3,88%. В 2020 году значение внеоборотных активов составило 24322 тыс. руб., увеличение по сравнению с прошлым годом равно 4674 тыс. руб. (23,79%). Внеоборотные активы состоят из основных средств и отложенных налоговых активов. Наибольший объем занимают основные средства (на конец 2020 года 95%), которые и формируют внеоборотные активы. Тенденция к увеличению доли основных средств в структуре внеоборотных активов составляет около 4 – 5%. Динамика показателя неоднородна: в 2019 году по сравнению с 2018 годом стоимость основных средств снизилась на 4,28% или 794 тыс. руб., а в 2020 по сравнению с 2019 годом – увеличилась на 30,67% или 5448 и составила 23211 тыс. руб. Вторыми по величине удельного веса в структуре внеоборотных активов ОАО «Владпромжелдортранс» являются отложенные налоговые активы. Их значение на протяжении 2018 – 2019 гг. практически одинаково и составляет примерно 9% от внеоборотных активов, в этот период отмечается незначительная тенденция к снижению доли отложенных налоговых активов, которая составляет 0,38%. Снижение отложенных налоговых активов имеет негативные последствия для организации, так как уменьшается сумма, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

С целью более глубокого анализа ОАО «Владпромжелдортранс» был рассчитан ряд обобщающих показателей эффективности использования активов (таблица 1). В качестве источника информации используем данные бухгалтерского баланса на 31.12.2020 г. и отчета о

финансовых результатах за 2020 год.

Таблица 1 – Анализ показателей эффективности использования активов ОАО «Владпромжелдортранс»

Показатели	2019 год	2020 год	Изменение
Фондоотдача, руб./руб.	6,86	7,58	0,71
Фондовооруженность, руб./чел.	93,61	111,95	18,34
Рентабельность внеоборотных активов, %	2,64	1,80	-0,85
Относительная экономия (перерасход) стоимости основных средств, тыс. руб.	-2121,41		X
Скорость оборота оборотных активов, дней	154	130	-24
Прямой коэффициент оборачиваемости	2,37	2,80	0,44
Коэффициент оборачиваемости запасов	5,56	7,01	1,45
Продолжительность оборота запасов, дней	66	52	-14
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,90	6,17	1,26
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	74	59	-15
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, обороты	26,08	19,31	-6,77
Продолжительность оборота денежных средств, дней	14	19	5
Коэффициент связывания (загрузки)	0,42	0,36	-0,07
Рентабельность оборотных активов, %	100,75	71,40	-29,35
Сумма средств, вовлеченных в оборот (выведенных из оборота), тыс. руб.	-9998,26		X

Эффективность использования активов играет важную роль для нормального функционирования предприятия и воздействует на эффективность работы предприятия в целом. Проведя данный анализ можно сделать следующие выводы:

Фондоотдача за исследуемый период выросла на 0,71 и коэффициент достиг 7,58. Так, если по полученным расчетам показатель фондоотдачи увеличивается, то можно говорить об эффективности использования основных средств в ОАО «Владпромжелдортранс». По нормативным значениям, если фондоотдача превышает значение, принятое за 1, то основные средства используются эффективно.

Показатель рентабельности внеоборотных активов незначительно уменьшился на 0,85, снижение рентабельности логично и оправдано, если ОАО «Владпромжелдортранс» будет внедрять новые технологии и оказывать «новые» услуги по перевозкам.

Величина относительной экономии основных средств (прирост их стоимости, обеспечивший больший по величине прирост выручки) составила 2121,41 тыс. руб.

Скорость оборота оборотного капитала 154 дня и 130 дней соответственно по годам, то есть оборотный капитал возвращается в денежную форму лишь более, чем через 5 месяцев.

Период оборота запасов составляет 66 дней и 52 дня, что является нормальным значением: запасы совершают полный кругооборот примерно за 2 месяца.

Период погашения дебиторской задолженности в 2019 году 74 дня, а в 2020 году 59 дней. Уменьшение сроков погашения дебиторской задолженности для предприятия является положительным фактом, то есть улучшается деловая активность предприятия.

Период оборота денежных средств в 2020 г. вырос на 5 дней и составил 19 дней. Несмотря на положительную динамику выручки за период 2019 – 2020 гг., наблюдается замедление оборачиваемости денежных средств, что негативно характеризует эффективность использования денежных средств на предприятии.

Прямой коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз за анализируемый период произошел полный оборот текущих активов предприятия. Величина показателя в 2019 году составила 2,37, а в 2020 году 2,80. Сравнивая полученные значения со среднеотраслевыми можно отметить, что результаты получились немного ниже, так как коэффициент оборачиваемости в промышленности составляет 4 – 6 и выше.

Коэффициент связывания, обратный коэффициенту оборачиваемости, отражает степень

иммобилизации оборотных средств, их отвлечения в расчеты и запасы. Значение коэффициента должно не превышать 0,3, что в рассматриваемом случае не выполняется, значение коэффициента 0,42 в 2019 году и 0,36 в 2020 году. Снижение показателя является положительной динамикой и говорит о повышении эффективности использования оборотных средств.

В 2020 году высвободилось 9998,26 тыс. руб. из оборотных активов в связи с ускорением оборачиваемости.

На протяжении всего анализируемого периода в ОАО «Владпромжелдортранс» значительно снизился показатель рентабельности оборотных средств. В 2020 году каждый рубль, вложенный в оборотные активы, принес организации 71,40 рубля чистой прибыли, что меньше показателя предыдущего года на 29,35 рубля.

Для решения выявленных проблем мы предлагаем следующие направления совершенствования управления активами:

1) Разработка стандартов оценки покупателей и дифференциации предоставления кредита. Суть предложенной к внедрению методики заключается в классификации клиентов по уровням надежности в зависимости от количества набранных баллов по фактическим показателям выбранных критериев. Система показателей нацелена на доступную информацию о клиентах. Существенным преимуществом комплексной оценки является выражение качественной оценки кредитоспособности клиента в виде единого числового значения. С помощью внедрения данного предложения организация рассчитывает снизить дебиторскую задолженность в размере 15% или 3774 тыс. руб.

2) Введение специального регламента по работе с просроченной задолженностью. Во избежание исключения затягивания процесса, работа по инкассации просроченной дебиторской задолженности должна быть четко регламентирована с указанием ответственных лиц. Клиент-менеджер, являясь ответственным лицом по заключенной сделке, должен на первичном уровне проводить переговоры по поводу возврата задолженности в случае ее образования. Для того, чтобы снизить вероятности возникновения просроченной задолженности в компании должна быть четко организована система напоминаний клиентам об оплате. Также предлагается вести журнал по работе с дебиторской задолженностью. Посредством внедрения данного предложения будет получен положительный эффект, то есть на ОАО «Владпромжелдортранс» снизится дебиторская задолженность на 12% или 3148 тыс. руб.

3) Разработка проекта по замене изношенных основных средств. На балансе ОАО «Владпромжелдортранс» числятся тепловозы: 4 тепловоза ТГМ4 и 6 тепловозов ТГМ6. Они были приняты на учет в 1984-1986 гг. Срок их полезного использования составлял 20 лет. В 2004 г. была проведена их модернизация, но они вновь почти полностью изношены. Общая остаточная стоимость составляет 526 тыс. руб. Предлагается заменить данные тепловозы на тепловозы серии ЧЭМЗ. Предприятие ежегодно будет экономить порядка 5333,9 тыс. руб., которые сейчас тратит на ремонт и запасные части тепловозов.

В заключении отметим, что управление внеоборотными и оборотными активами необходимо оценивать не изолированно, а в системе общего управления финансами в организации, то есть в рамках такого управления, которое приводит экономической субъект к высокоприбыльной деятельности.